

**МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ
ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОБСТВЕННЫХ
ПРОЕКТОВ, ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С СОЦИАЛЬНО
ОРИЕНТИРОВАННЫМ БИЗНЕСОМ, ИСПОЛЬЗОВАНИЮ
ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ, ФИНАНСОВОМУ
ПЛАНИРОВАНИЮ И ВНУТРЕННЕМУ АУДИТУ**

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПРИВЛЕЧЕНИЕ РЕСУРСОВ	3
Что такое фандрайзинг?	3
Пять основных принципов фандрайзинга.	
Типичные ошибки фандрайзеров	5
Как организовать фандрайзинг в организации	6
2. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С СОЦИАЛЬНООРИЕНТИРОВАННЫМ БИЗНЕСОМ	
Особенности	7
Риски	7
3. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НКО	
3.1. Документы	9
3.2. Средства	9
3.3. Риски	9
3.4. Что такое финансовые инструменты?	
10	
3.5. Законодательная база для инвестиционной деятельности	10
3.6. На что обратить внимание при выборе финансового инструмента	10
3.7. Финансовые инструменты, доступные НКО	10
3.7.1. Депозит	11
3.7.2. Рынок ценных бумаг (фондовый рынок)	11
3.7.3. Целевой капитал	12
Используемая литература	16
4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ	
Особенности организации финансов НКО	17
Финансовый план (бюджет)	18
Составление бюджета НКО	
18 Особенности сметного планирования	19
Источники финансирования НКО	19
Расходы НКО	
20	
Выводы	22
Используемая литература	22
5. ВНУТРЕННИЙ АУДИТ НКО	
Что проверяется при проведении аудита НКО	25
Аудит получения средств	27
Аудит расходования средств НКО	30
Специфические ошибки НКО, выявляемые при аудите	31
Основная цель аудита НКО	32
Ограничения в расходовании средств НКО	32
НКО, подлежащие обязательному аудиту	
Литература	33

1. ПРИВЛЕЧЕНИЕ РЕСУРСОВ

Один из распространенных, предусмотренных законодательством, способов привлечения средств некоммерческими организациями для реализации своих целей и проектов в рамках уставной деятельности является фандрайзинг. Многие организации в России давно взяли на вооружение и успешно применяют этот инструмент международной практики в своей социально ориентированной деятельности. Многие некоммерческие организации за счет эффективного развития фандрайзинга имеют средства, полученные от благотворителей (жертвователей, доноров) и реализуют свою уставную деятельность, проекты и программы в основном за счет этих средств. Такие организации имеют уже практически профессиональный уровень и опыт развития фандрайзинга и являются для многих экспертами и консультантами в этой сфере.

Основная задача – определиться с тем, что есть привлечение ресурсов для деятельности некоммерческой организации, как связан фандрайзинг (фандрейзинг, fundraising) с другими аспектами деятельности организации, как он встраивается в работу НКО. Кроме этого, предстоит определиться с содержанием того, с чем приходится иметь дело каждому специалисту по привлечению ресурсов.

Что такое фандрайзинг?

Фандрайзинг (от англ. toraisefund – увеличивать ресурсы) – деятельность, направленная на формирование бюджета проекта из различных источников (государственных, спонсорских, грантовых и пр.).

Фандрайзинг представляет собой комплекс мероприятий, конечной целью которых является сбор денежных средств и ресурсов для поддержки проекта, имеющего социальную значимость.

Основные виды современного фандрайзинга:

- Сбор средств в местных сообществах.
- Сбор средств через крупные промышленные компании, осуществляющие благотворительную деятельность.
- Участие в конкурсах на получение грантов со стороны благотворительных фондов.
- Индивидуальный фандрайзинг с привлечением физических и юридических лиц, представителей всех слоев бизнеса (например, стоматологическая клиника может оплатить счет на приобретение продуктов, нотариальная контора перечислит пожертвование на уставную деятельность организации, холдинг оплатит счет на приобретение строительных смесей для строительства столовой и т.д.)

Но фандрайзинг - это не только комплекс различных инструментов и процедур добывания средств и ресурсов для некоммерческой организации (о них мы поговорим ниже). Это, прежде всего, наука об успешном убеждении других в том, что деятельность вашей организации заслуживает внимания (и поддержки). **В центре фандрайзинга стоит человек – фандрайзингер (фандрайзер)**. Успешность привлечения средств во многом зависит от того, насколько он владеет профессиональными навыками. В целях фандрайзинга можно выделить несколько планов:

1. получение необходимых ресурсов и удовлетворение дарителя от целевого использования подаренных (пожертвованных) им средств
2. достижение целей организации и реализация ее программ
3. укрепление благополучия общества в целом

Кроме того, необходимо уяснить, что фандрайзинг не должен вступать в противоречие с миссией организации и с ее базовыми стратегиями. Процесс привлечения ресурсов не должен приводить к потере идентичности (лица) организации, размыванию ее целей, отступлению от генеральной линии ее развития.

Пять основных принципов фандрайзинга.

Они применимы независимо от того, обращаются ли с просьбой о корпоративных пожертвованиях, грантах фондов или личных пожертвованиях.

1. Имеет значение не столько организация, сколько то, кто привлечен к ее работе, и кто просит деньги. Потенциальным донорам – компаниям, фондам или частным лицам – интересен человеческий фактор любой заявки и любого взноса. За исключением масштабных общенациональных кампаний прямой рассылки, которые проводятся ради дела, затрагивающего интересы всей нации, организация может собрать значительные суммы только благодаря доверительным контактам между людьми. Даже в массовых кампаниях имеет значение то, какие люди к ним привлечены.

2. Благотворители дают деньги потому, что хотят поучаствовать в благом деле. Это им приятно и вызывает у них чувство удовлетворенности – это один из факторов, влияющих на принятие решения жертвователя (донора) выделить средство на тот проект, который он считает полезным и который он хотел бы поддержать.

3. Жертвователи в основном дают деньги только тогда, когда к ним обращаются с просьбой об оказании помощи. Добровольные самостоятельные пожертвования редки. Общие призывы оказать помощь, без конкретного указания цели пожертвования, не дают результатов. Отсюда вытекает важный вывод: доноры делают пожертвования только тогда, когда их просят о конкретных суммах. В ходе кампаний по пополнению капитала самым важным и наиболее щекотливым аспектом является обращение к основному потенциальному донору с просьбой о крупном пожертвовании – как просить, какую сумму.

4. Бизнесмены, как правило, дают деньги на финансирование перспективных возможностей, а не потребностей. Возможность помочь организации достичь цели или выполнить трудную задачу или актуальный социальный проект является более привлекательной, чем помощь для поправки ее финансового положения. Трудно привлекать средства только на покрытие дефицита или своих проблем.

5. Позитивный имидж, законопослушность и результаты деятельности организации вызывают доверие у жертвователей это важно и действует и в фандрайзинге: бизнесмены предпочитают участвовать в эффективной деятельности и значимых проектах, иметь дело с организацией, получающей все больше доверия и официальной поддержки.

Типичные ошибки фандрайзеров

Помните, чтобы завоевать свою аудиторию нужно приложить немало усилий. А в дальнейшем эту аудиторию важно не потерять! Поэтому здесь предлагается ознакомиться с частыми ошибками, которые совершают фандрайзеры на пути к успеху.

1. Зачастую НКО часто используют в своих призывах слишком много текста и мало фотографий, нет явного призыва к действию. Никакой визуализации проблемы, простой пример: когда мы читаем текст, то просто осознаем, что существует определенная проблема, а когда мы смотрим на картинку, мы видим эту проблему наглядно во всех ее масштабах нам не нужно больше доказательств, что требуется помощь. Важно чтобы Ваша аудитория почувствовала серьезность имеющейся проблемы и необходимость помощи.

2. Второе правило неразрывно связано с первым. Все нужно делать в меру. О проблеме обязательно надо говорить, но, показывая ее серьезность нужно помнить, что никто не даст вам деньги для решения безнадежных задач спонсор может отдалиться от неприятной проблемы, а нам надо, чтобы он давал нам средства, чтобы приблизился к нам. Поэтому все равно необходимо создавать позитивный настрой. Важно говорить: «Да, проблема есть, но она имеет решение. Ситуация не безвыходная, и вы можете помочь». Покажите Вашему донору, как проблему можно эффективно решить и он Вам не откажет.
3. Фандрайзеры каждый день сталкиваются с необходимостью просить деньги. Почему-то среди многих НКО до сих пор считается, что просить деньги стыдно. Они считают, что люди должны сами догадаться, что надо бы сделать пожертвование. Сами прийти, сами дать денег и тогда мы спасем мир. Это большая ошибка. Не ждите, действуйте!
4. Средства дают не тем, у кого их нет, а тем, кто умеет с ними правильно обращаться, осваивать и отчитываться за них. Если у вас ничего нет, это не значит, что вам должны помогать. Вам дадут гораздо больше и охотнее, если у вас есть хороший пример, или Вы знаете, как разумно и рационально потратите полученную сумму средств.
5. Еще одна проблема, с которой сталкиваются все НКО это навязанные СМИ стереотипы о недобросовестности благотворительных организаций и недоверие со стороны общества. Не забывайте говорить о своих заслугах и подтверждать их документально.
6. Когда у человека появляются свободные средства возникает сначала желание, а потом и выбор - или помочь кому-то или потратить все на свои прихоти. Здесь стоит задуматься, от чего Вы получите большее моральное удовлетворение: от радости, когда купите еще один сотовый телефон или от благодарности человека, которому своим небольшим пожертвованием вы спасли жизнь или помогли улучшить здоровье.
7. Избегайте основной ошибки - всегда хочется собрать много, а еще больше средств хочется собрать сразу. При первой встрече, особенно в телефонном разговоре или электронной рассылке нельзя достичь желаемого результата. Первое, что нужно – предоставить информацию о результатах, успехах деятельности – это убеждает и вызывает доверие. Первая встреча служит знакомству – это представительская встреча. Если доверие достигнуто – вам дадут это понять ответным звонком или письмом. На второй или последующих встречах можно поднимать вопрос о реализации совместных проектов и предложить ознакомиться с ним в письменном варианте.
8. Помните, важно не просто получить деньги, а завоевать единомышленника и партнера на перспективу. По статистике около 15% взносов собирается при первом общении, если доверие установлено. Остальные 85% - при втором, третьем, четвертом. Для многих доноров моральный фактор участия в добром деле является основной мотивацией для участия в благотворительном проекте. Поэтому нужно быть благодарными и поддерживать хорошие отношения, также уделяя внимание своим жертвователям – поздравление с праздником, приглашения на мероприятия, предложение помощи и т.д. И последнее, Вы должны на сто процентов верить в

миссию своей организации и четко понимать, зачем она работает. Успех без этого невозможен.

Помните, фандрайзинг - это умение расположить к себе жертвователя, предложив ему стать частью благого дела. Все это невозможно без уверенности в идее, которой служит организация, сильного желания любить свое дело и людей, которым это ваше дело помогает в жизни. А также поддерживать и сотрудничать с теми, кто имеет такую же философию и готовы взять на себя часть, в том числе и финансовую, вашего дела и разделить моральную ответственность за него.

Как организовать фандрайзинг в организации?

Как уже неоднократно упоминалось, главное – это человек «фандрайзингер». Если у Вас есть человек, которому Вы можете доверить фандрайзинг, то стоит поговорить об организации его рабочего места. В зависимости от возможностей организации условия могут быть лучше или хуже. Ниже приводится список необходимых вещей, без чего работа по привлечению ресурсов будет все время «буксовать».

1. Отдельный угол или кабинет, где фандрайзингер будет совершать несчетное количество звонков, ксерокопировать, сканировать и т.д.
2. Стол и стул.
3. Стационарный телефон с факсом и безлимитный телефон по тому региону или регионам, где осуществляется работа.
4. Хороший компьютер, принтер, ксерокс, сканер.
5. ИНТЕРНЕТ, различные поисковые программы, печатные издания справочников («Желтые страницы», справочник организаций города) и т.д.
6. Пакет документов (заверенные копии уставных документов, приказ, подтверждающий полномочия фандрайзингера осуществлять свою деятельность от лица организации, доверенности на получение груза и т.д.
7. Благодарственные письма для дарителей.
8. Автомобиль.
9. Нарботанная база партнеров-доноров.

2. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫМ БИЗНЕСОМ

Начиная с 2008 года взаимодействие между коммерческим и некоммерческими секторами претерпело значительные изменения. Это последствия экономического кризиса и общей экономической нестабильности в мире. При этом малый и средний бизнес активно ищут пути формирования структурированного корпоративного добровольчества. Один из результатов — возросшее количество внекорпоративных денег, которые тратятся на благотворительные проекты. Акции по сбору денег среди сотрудников, как правило, приурочены к праздникам и носят краткосрочный характер, но в целом развивают культуру благотворительности повсеместно. Совсем недавно получили развитие и устойчивые тандемы «Компания — НКО», когда компании реализуют большинство своих целей в области привлечения сотрудников к благотворительной деятельности через работу с одной конкретной НКО.

Бизнес по-прежнему имеет свои предпочтения в том, какие проекты финансировать, но предпочтения эти постепенно меняются. Дети остаются по-прежнему фаворитами корпоративного фандрайзинга среди сотрудников компаний. А вот бизнес как

структура все больше и больше заинтересован в финансировании программ с фокусом на образование. Но существуют риски для НКО, связанные именно с возросшей благотворительной активностью бизнеса. В ближайшие несколько лет бизнес начнет все более активно заниматься благотворительностью, минуя НКО и используя экспертные и административные ресурсы НКО для разработки и оценки благотворительных программ бизнеса. НКО придется развивать бизнес-навыки, направленные на реализацию своей миссии, а не только на осуществление экспертной оценки некоммерческих проектов бизнеса. И второй риск, который образовался в связи с этим: чем больше бизнес будет заниматься благотворительностью напрямую, тем меньше у него будет понимания того, зачем вообще надо платить НКО за экспертизу и менеджмент проектов. НКО получают поддержку бизнеса в рамках благотворительных программ и программ социальных инвестиций, включая конкурсы грантов для НКО, в рамках программ корпоративного добровольчества, путем безвозмездного (или на льготных основаниях) предоставления товаров и услуг. Как отмечают эксперты, успешное взаимодействие НКО с бизнесом все больше тяготеет к партнерским вариантам, когда компании используют опыт и экспертный потенциал НКО для наращивания эффективности своих благотворительных программ и программ корпоративного добровольчества.

1 Особенности социально ориентированного бизнеса

К числу преимуществ бизнеса в качестве источника финансирования НКО относится возможность налаживания длительных отношений за счет постоянного участия в корпоративных программах, получения всего спектра ресурсов (сотрудники, оборудование), возможность получать готовую продукцию в качестве пожертвования, доступность информации о программах, реализуемых в рамках концепции социальной ответственности, а также возможность получения экстренной благотворительной помощи. Шансы НКО на финансирование со стороны бизнеса возрастают, если она работает в сегменте рынка компании, поскольку все чаще корпоративная благотворительная деятельность разворачивается в русле основной, проекты НКО прозрачны, по ним доступна отчетность, есть личные связи или рекомендации, в организации есть профессиональные фандрайзеры, способные разговаривать с бизнесом на его языке.

Риски

Поиск поддержки компаний на реализацию конкретного проекта – длительный и трудоемкий процесс. Возможна ситуация, в которой для получения одного пожертвования приходится обратиться в десятки компаний, отказ часто непредсказуем.

К основным рискам для НКО, пользующихся финансовой поддержкой бизнеса, относится также зависимость от ситуации на рынке: в условиях кризиса компании сокращают благотворительные бюджеты, отчасти компенсируя это за счет развития программ корпоративного добровольчества и социального маркетинг

1

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НКО

На сегодняшний день существует огромное количество финансовых инструментов, с помощью которых организация может сохранить и приумножить те средства, которыми она располагает. Причем, это возможно даже если эти средства не задействованы в течении пары месяцев. Позволить «свободным» деньгам лежать мертвым грузом или «съедаться» инфляцией — не дальновидная финансовая политика организации. И хотя

«свободные» деньги в наших НКО бывают крайне редко, эта информация полезна всем руководителям НКО. К тому же, всегда нужно быть готовым к любым изменениям. Для того, чтобы прояснить вопрос инвестирования рассмотрим ряд тем:

1) Если организация собирается инвестировать свои средства, то для обоснования законности своего инвестирования она должна иметь следующие **документы**:

1. Принципы формирования и использования имущества — принимается высшим органом управления НКО. Это может быть как отдельный документ, так же эти принципы могут быть приняты протоколом
2. Программа НКО
3. Финансовый план (бюджет)
4. Приказы директора, председателя правления и т.д.

2) **Какие средства НКО может направить на инвестирование?**

- гранты
- субсидии
- членские взносы
- пожертвования на уставную деятельность согласно волеизъявления жертвователя (если нет прямого запрещения от донора, которое может быть записано в формулировке типа «До прямого использования деньги сохраняются только на расчетном счете организации»)
- средства целевого капитала
- средства или имущество, подаренные или полученные в наследство
- прибыль от предпринимательской деятельности

3) **Риски**, с которыми сталкивается НКО при инвестировании

- именно НКО отвечает за то, чтобы рассчитать срок неиспользования средств, вложить их именно на это время и успеет получить их обратно, когда они будут необходимы для реализации деятельности
- Некоторые доноры, хотя и не вносят в договор прямого запрета на инвестирование средств, узнав об этом, могут посчитать злоупотреблением такое использование своих средств. Конечно, вы сможете доказать законность своих действий, но убедить донора в ценности инвестирования донорских средств бывает трудно. Таким образом организация стоит перед выбором: не инвестировать донорские средства, предупредить донора и получать согласие, либо не ставить донора в известность

4.) **Что такое финансовые инструменты и для чего они нужны?**

Финансовый инструмент - «квазиденьги», финансовый инструмент (валюта, ценная бумага, денежное обязательство, фьючерс, опцион и т.п.) продажа или передача которого обеспечивает получение денежных средств.

В данном методическом пособии предлагается рассмотреть инструменты, доступные НКО, а именно **депозиты, ценные бумаги и целевой капитал**. При этом необходимо помнить, что использование финансовых инструментов возможно только в рамках существующего законодательства.

5.) **Законодательная база для ведения инвестиционной деятельности.**

1. Операции с денежными средствами в рублях и иностранной валюте

- Сохранение и получение прибыли от купли-продажи и разного вида валюты (ФЗ от 2 июля 2010 года №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»)
 - Выдача займов до 1 млн. рублей (НКО, которые могут осуществлять микрофинансовую деятельность фонды, АНО, частные учреждения) — ФЗ от 30 декабря 2006г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций»
 - получение средств от целевого капитала о котором ниже будем говорить более подробно (фонды, АНО, общественные объединения)- ФЗ РФ от 30.12.2006г. №275-ФЗ, ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ
2. Ценные бумаги
- получение дивидендов — ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 №39-ФЗ

6.) На что обратить внимание при выборе финансового инструмента?

1. Есть ли на счету несколько тысяч рублей, неиспользуемых в течении некоторого времени. Если такие средства есть, то смотрим дальше.
2. При решении инвестировать денежные средства или имущество организации необходимо учитывать **принципы инвестирования:**

- **Возвратность** — обязательность возврата инвестированных средств

- **Доходность** — не только вернуть вложенные средства, но и получить доход, который перекроет инфляцию и поможет организации не терпеть убытки от обесценивания денег со временем

- **Ликвидность** — важно, чтобы в случае необходимости вы могли за возможно короткое время с возможно небольшими потерями вернуть инвестиционные средства, если они потребуются для уставных целей организации.

3. При инвестировании необходимо учитывать **сроки.**

Вклады делятся на:

- краткосрочные: 1-3 года (депозиты могут быть на несколько месяцев);
- среднесрочные: 5-10 лет;
- долгосрочные: более 10 лет.

4. Обратите внимание на степень инвестиционного риска:

- консервативные — наименее рискованные и минимально доходные 3-5%

- умеренные — доходность 10-12%, но риски при этом возрастают

- агрессивные — доходность при благоприятных условиях 15-20%, но при этом наиболее рискованные

Таким образом можно сделать вывод, что чем больше обещанная доходность, тем большему риску будут подвержены инвестиционные средства вашей организации.

7.) Финансовые инструменты, доступные НКО

7.1. Депозит — срочный вклад, предполагает, что ваши деньги останутся в банке на какой-то период от нескольких дней до двух лет (в России) и в конце срока вы получаете свои деньги с прибылью.

На что обратить внимание при выборе этого финансового инструмента?

- Срок и ставка (в России 4-12% в зависимости от срока, валюты и величины вклада. Ставка указывается из расчета на год.
- Периодичность начисления процентов и возможность их капитализации. Если вклады предполагают ежемесячное начисление процентов, то каждое новое начисление будет включать сумму предыдущего процентного начисления.

- **!** Возможность автоматического продления. Если банк предлагает автоматическое продление депозита, то новый срок, скорее всего будет тем же, **а вот процентная ставка может быть изменена с момента внесения нового вклада**
- Возможность пополнения счета — некоторые вклады имеют такую возможность, большинство — нет.
- Возможность досрочного частичного снятия денег. В зависимости от условий вклада при досрочном снятии денег либо получаете пропорционально меньше процентов, либо не получаете проценты вообще.
- Возможность перевода вклада в другую валюту.

Соблюдение всех условий, и учет всех нюансов при депозитном вкладе дает НКО больше свободы и снижает ряд рисков.

Вклады на несколько месяцев, с ежемесячным начислением процентов являются для НКО наиболее актуальными и могут быть использованы для сохранения и приумножения денежных средств организации.

7.2. Рынок ценных бумаг (фондовый рынок)

На фондовом рынке продаются и покупаются **ценные бумаги**:

- акции — долевые ценные бумаги;
- облигации — долговые ценные бумаги;
- Инвестиционные паи ПИФов (паевых инвестиционных фондов Подобный фонд формируется из денег инвесторов (пайщиков), каждому из которых принадлежит определенное количество паев.

– Другие финансовые инструменты.

Перед инвестором стоят следующие вопросы:

- какие бумаги покупать, а какие продавать
- когда именно покупать и продавать

Вопросы эти не простые для обыкновенного общественника и ответы на них требуют специальной подготовки, опыта и знания рынка.

Поэтому организации в случае выбора этого финансового инструмента воспользоваться услугами доверительного управляющего. При этом доверительный управляющий совместно с вами формирует портфель ценных бумаг, сам принимает и реализует инвестиционные решения.

НКО доверяя свои средства выбирает и форму доверительного управления:

- индивидуальное доверительное управление
- коллективное инвестирование — паевые инвестиционные фонды (ПИФы)

Для НКО наиболее выгодным является второй вариант, т. к. позволяет наиболее выгодно сформировать инвестиционный портфель и получать сравнительно высокие проценты при низком вложении денежных средств.

При выборе этого инструмента следует помнить:

- доходы в ПИФ не гарантированы
- стоимость паев может как увеличиваться, так и уменьшаться
- прежде чем приобрести в ПИФ инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с условиями доверительного управления паевым инвестиционным фондом
- при приобретении инвестиционных паев взимаются надбавки
- при погашении инвестиционных паев взимаются скидки
- взимание надбавок и скидок уменьшает доходность инвестиций

Что выбрать?

Плюсы инвестирования на фондовом рынке:

- Возможная доходность на фондовом рынке значительно выше, чем по депозитным вкладам в банках.
- Ликвидность. Покупка и продажа ценных бумаг возможна в любой день.
- Полная прозрачность. Деятельность всех компаний на фондовом рынке контролируется регулирующими органами ФСФР России.

Минусы:

- Риск снижения стоимости инвестиций
- Рекомендуемый минимальный срок инвестиций от 1 года, что для НКО, постоянно испытывающей в нехватке средств, является барьером для использования этого инструмента в полную силу.

Плюсы депозитных вкладов в банки:

- Гарантируется определенный процент по вкладу
- Ликвидность. Прервать депозит можно в любой рабочий день
- Работа банка не прозрачна. Вы не знаете, куда банк вкладывает ваши деньги.

Минусы:

- Сравнительно не высокий доход.
- Часто при досрочном изъятии средств проценты не выплачиваются.

7.3. Целевой капитал.

Целевой капитал (endowment)– сформированная за счет пожертвований часть имущества некоммерческой организации, переданная в доверительное управление управляющей компании для получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности некоммерческих организаций. Сумма дарения и прибыль эндаумента освобождены от налога на прибыль, основной капитал является неприкосновенным, а на цели организации идет лишь инвестиционный доход, полученный от вложения подаренных денег, а также (с начала 2012 года) недвижимости и ценных бумаг.

Использование НКО такого финансового инструмента , как целевой капитал, регулируется законами:

1. РФ от 30 декабря 2006г. № 275 «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».
2. ФЗ от 30 декабря 2006г. №276-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».
3. ФЗ от 21 ноября 2011г. № 328 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».

Сферы, где может быть использован целевой капитал

- Образование
- Наука
- здравоохранение
- Культура
- Физическая культура и спорт (за исключением профессионального спорта)
- Искусство
- Архивное дело
- Социальная помощь (поддержка)

- Охраны окружающей среды
- Оказание гражданам бесплатной юридической помощи и осуществление их правового просвещения

Преимущества фонда целевого капитала

Преимуществом фонда целевого капитала является прозрачный характер его деятельности. Схема организации фонда предельно проста: благотворители передают пожертвования в фонд целевого капитала, фонд передает средства в управление— управляющей компании, а полученный доход направляется на финансирование деятельности одной или нескольких некоммерческих организаций. Переданные пожертвования не тратятся в какой-либо проект сразу, а генерируют доход и финансируют проект на протяжении долгого периода времени.

Формирование фонда целевого капитала позволяет обеспечить частичную независимость некоммерческих организаций от индивидуальных и разовых пожертвований, иных добровольных нерегулярных поступлений за счёт получения гарантированного дохода. Пожертвования в целевой фонд являются наивысшей оценкой доверия донора некоммерческой организации, которую он поддерживает, таким образом, целевой фонд можно создать только в том случае, если общество уверено в том, что эта некоммерческая организация будет придерживаться объявленных принципов и результатов деятельности — на деле, а не на словах. Средства, поступающие в фонд целевого капитала, и доходы от управления целевым капиталом не облагаются налогом. Для физических лиц, передающих средства в целевой капитал предусмотрен налоговый вычет из подоходного налога.

2 Ивестиционные риски

Инвестиционные риски в условиях кризиса всегда велики. Российские организации, сформировавшие эндаументы к 2008 году, практически сразу получили убытки, многие были расформированы. И хотя доходность целевых капиталов с тех пор повысилась, пока обеспечивать свои основные потребности за счет доходов с эндаументов некоммерческим организациям в основной массе не удастся. Управляющие компании склоняются к консервативной стратегии на рынке. Фиксированный доход дает российским эндаументам около 10%, что, тем не менее выше инфляции, отмечают эксперты.

Совет тем, кто собирается сформировать целевой капитал: сначала обратитесь за советом и помощью к профессионалам, у которых есть опыт не только создания, но и юридического/бухгалтерского сопровождения деятельности действующих НКО, сформировавших целевые капиталы, в течение нескольких лет.

Почему целевые капиталы не создаются в больших масштабах? Начнем с плюсов: это самая устойчивая модель финансирования некоммерческих организаций, которая предполагает долгосрочную поддержку НКО, вне зависимости от других доходов, от политической конъюнктуры, от состояния экономики. Эндаумент – это специально выделенные средства, которые инвестируются, а прибыль идет на реализацию уставной деятельности НКО. В этом смысле это достаточно обособленная и прозрачная модель. Самое главное, вопрос прозрачности. Это важно и донорам, и контролирующим органам.

С другой стороны, минусов получается больше. Целевой капитал – модель достаточно сложная для понимания. Многие НКО, которые могли бы создать для собственной поддержки эндаумент, либо не знают об этом (хотя ведется большая информационная кампания), либо не могут внедрить этот механизм у себя, боясь потерять текущих доноров. Перед профессиональным обществом встает большой вопрос: как объяснить ценность этой модели и как помочь организации реструктурировать свою работу, создать долгосрочное планирование?

Кроме того, психологически стать жертвователем целевого капитала совсем непросто. Донору, вместо того чтобы получить немедленный результат от выделенных средств, приходится ждать эффекта в будущем.

Хотя в соответствии с действующим законодательством государство не имеет права представлять какие-либо средства на пополнение и формирование эндаументов, но может поддерживать административные расходы организаций, создающих целевые капиталы. Тех, кто начнет формировать целевые капиталы и при этом боятся потерять доноров, государство могло бы поддерживать бюджетными деньгами на текущую деятельность. Тогда НКО предложила бы своим донорам жертвовать в целевой капитал.

3 Роль управляющей компании

Управление активами фондов целевого капитала, в соответствии с № 275-ФЗ, осуществляет управляющая компания — акционерное общество, либо общество с ограниченной (дополнительной) ответственностью, созданное 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 (№ 275-ФЗ, ст.2, п. 8)).

Закон ограничивает направления инвестирования целевого капитала (Глава 3, ст.15, п. 1 Закона о целевом капитале), снижая тем самым риски утраты имущества, составляющего целевой капитал. Инструментами инвестирования целевого капитала могут быть:

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;
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.

Таким образом, Управляющая компания (она же доверительный управляющий) — профессиональный участник рынка ценных бумаг, имеющий в наличии соответствующую лицензию на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами. В случае заключения с Фондом ЦК договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, осуществляет процесс инвестирования средств целевого капитала. Основными функциями, возложенными Фондом ЦК на УК являются следующие:

- профессиональное управление средствами Фонда и принятие качественных инвестиционных решений для этого.
- реальное приращение целевого капитала, получение регулярного дохода.
- предоставление регулярной и полной отчетности о деятельности по управлению целевым капиталом
- иная информационно-аналитическая поддержка фонда по процессу управления.

В целом, именно от управляющих компаний зависит эффективность инвестиционной деятельности фонда целевого капитала, в частности полученный объем прибыли от доверительного управления целевым капиталом. В свою очередь, фонд целевого капитала как заказчик услуг непосредственно согласует инвестиционную стратегию размещения активов и самостоятельно решает вопрос распределения дохода, полученного в результате доверительного управления имуществом фонда.

На сегодня фондами, имеющими в распоряжении целевые капиталы, и управляющими компаниями уже накоплена практика взаимодействия — в управлении в 2013 г. более 22 млрд руб.

2 Целевой капитал в России

В России деятельность по созданию и управлению целевым капиталом в законодательном пространстве регулируется:

- Федеральным законом № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» от 30 декабря 2006 года,
- Федеральным законом № 276-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона № 275-ФЗ „О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций“» от 30 декабря 2006 года,
- Федеральным законом № 328-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» от 21 ноября 2011 г.

Сформировать целевой капитал возможно только за счёт пожертвованных денежных средств, а пополнять уже сформированный целевой капитал с 2012 года, согласно принятым в ноябре 2011 года поправкам в закон, можно за счет ценных бумаг и недвижимости. Целевой капитал считается сформированным, если:

- 2.) его размер равен или превышает 3 миллиона рублей. 3 миллиона — минимальная предусмотренная законом сумма целевого капитала;
- 3.) создан совет по использованию целевого капитала;
- 4.) целевой капитал передан в доверительное управление управляющей компании.

Используемая литература

1. ФЗ от 2 июля 2010 года №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»

2. ФЗ РФ от 30.12.2006г. №275-ФЗ, ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ
3. ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 №39-ФЗ
4. РФ от 30 декабря 2006г. № 275 «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».
5. ФЗ от 30 декабря 2006г. №276-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».
6. ФЗ от 21 ноября 2011г. № 328 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».

4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Составление сметы является обязательным требованием п.1 ст.3 Федерального закона № 7 ФЗ от 12.01.1996 «О некоммерческих организациях».

В ст.3 Федерального закона от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях" указано, что некоммерческая организация должна иметь самостоятельный баланс или смету. Смета доходов и расходов заменяет собой баланс некоммерческой организации в том случае, если эта организация функционирует без приобретения прав юридического лица и не стоит на учете в налоговой инспекции в качестве налогоплательщика, что допускается для общественных организаций Федеральным законом от 19 мая 1995 г. "Об общественных объединениях". Однако и те некоммерческие организации, которые формируют и сдают в налоговую инспекцию бухгалтерскую отчетность, должны составлять смету доходов и расходов. В ст.12 гл.5 "Управление некоммерческой организацией" утверждение финансового плана некоммерческой организации и внесение в него изменений отнесено к компетенции высшего органа управления. Финансовый план организации и смета доходов и расходов организации – это одно и то же.

Требования к составлению финансового плана (сметы доходов и расходов) законодательно не определены. Некоммерческая организация может самостоятельно определять статьи доходов и расходов и планировать их размер в соответствии с имеющимися источниками средств и направлениями своей деятельности. Финансовый план (смета доходов и расходов) может быть составлен как в целом на год, так и с разбивкой по кварталам. При выполнении нескольких программ по каждой из них целесообразно составлять отдельную смету.

Финансовое планирование - планомерное управление процессами создания, распределения, перераспределения и использования денежных ресурсов.

Основная цель внутриорганизационного финансового планирования – обеспечение оптимальных возможностей для успешной хозяйственной деятельности, получение необходимых для этого финансовых средств. Планирование связано, с одной стороны, с предотвращением ошибочных действий в области финансов, с другой – с уменьшением числа неиспользованных возможностей. Таким образом, финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению развития и поддержания финансово-хозяйственной деятельности организации необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности ее финансовой деятельности в будущем периоде.

Основными задачами финансового планирования деятельности организации являются:

- обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами деятельности организации;
- оценка степени рационального использования финансовых ресурсов;
- соблюдение интересов акционеров и других инвесторов;
- контроль за финансовым состоянием и платежеспособностью организации.

Особенности организации финансов некоммерческих организаций

Особенности некоммерческих организаций находят отражение в формировании, распределении и контроле за финансовыми ресурсами. Основными финансовыми документами в некоммерческих организациях являются финансовый план, а также сметы отдельных проектов, мероприятий и программ. Утверждение финансового плана и внесение в него изменений находятся в компетенции высшего органа управления некоммерческой организации. (п. 3 ст. 29 Федерального закона «О некоммерческих организациях») Финансовая деятельность некоммерческой организации осуществляется в рамках финансового плана или сметы. Наиболее распространенная форма финансового плана — бюджет.

Финансовый план (бюджет)

Финансовый план — основной документ, характеризующий объем, состав и структуру финансовых ресурсов некоммерческой организации. В финансовом плане отражаются источники финансирования и направления использования финансовых ресурсов на определенный временной период.

В настоящее время наиболее популярной формой финансового плана некоммерческой организации является **бюджет**.

На практике используется четыре вида бюджетов:

- **текущий бюджет**, который отражает запланированные доходы и расходы некоммерческой организации обычно на финансовый год и объединяет все программы, проекты и административные расходы;
- **бюджеты заявок на гранты или контракты** (это бюджеты по одной программе или проекту, финансирование которых происходит из разных источников);
- **бюджет наличных средств** (это краткосрочный бюджет, составленный на основе движения наличности, используемый организацией для своевременной оплаты текущих счетов, выплаты заработной платы);
- **бюджеты по основным средствам**, не имеющие официального названия и используемые крупными структурами, так как в них планируются крупные расходы по замене или приобретению капитального имущества.

Разработка бюджетов есть нечто иное, как логическое и обоснованное распределение финансовых ресурсов по программам и проектам некоммерческой организации. Бюджеты являются одним из основных управленческих документов некоммерческой организации.

Составление бюджета некоммерческой организации

Составление бюджета базируется на принципах программно-целевого планирования:

- на основании данных о прошлых периодах деятельности;
- на основании расчетов потребности в ресурсах;
- на реализации уставных задач исходя из имеющихся финансовых ресурсов.

В настоящее время применяются **три подхода к составлению бюджетов** некоммерческих организаций.

Первый подход предполагает планирование на основе данных предыдущего периода деятельности некоммерческой организации. Он подходит для стабильно действующих организаций, не собирающихся вносить кардинальные изменения в свою деятельность.

Второй подход наиболее предпочтителен для организаций, начинающих или осваивающих новые проекты или программы, т. е. не имеющих данных за предыдущий период по этим направлениям деятельности. Он основан на расчете и оценке потребностей организации в материально-техническом обеспечении с применением экспертных оценок предполагаемых расходов.

Третий подход соединяет в себе первые два. В его основе — соединение данных, полученных от предыдущего периода работы организации, и расчетные элементы для начала новой деятельности.

Исходя из алгоритма разработки программ и проектов некоммерческие организации определяют потребности в материальных и трудовых ресурсах, финансовые затраты и объем финансовых ресурсов.

На первом этапе задаются стратегические цели, на втором — определяются пути реализации выработанных целей, на третьем — оценивается и определяется ресурсная финансовая база.

Особенности сметного планирования

Смету как форму финансового плана используют, как правило, при отсутствии у юридического лица собственных средств дохода, а его финансирование носит целевой характер, направленный на покрытие расходов, не относящихся к производственной деятельности.

Смета представляет собой документ, определяющий стоимость выполненных некоммерческой организацией программ и проектов, а также величину расходов на содержание аппарата управления некоммерческой организации.

Смета составляется руководством некоммерческой организации, утверждается соответствующим органом управления (попечительским советом, собранием участников и т. П.) и служит для планирования и учета объемов принятых к реализации программ и проектов, для организации своевременных расчетов с исполнителями.

По каждой программе или проекту составляется собственная смета на весь комплекс работ, выполняемых как собственными силами некоммерческой организации, так и привлеченными исполнителями. Сводная смета составляется путем объединения отдельных или локальных смет. Если порядок выполнения программы или проекта предусматривает несколько этапов, то на каждый этап составляется своя смета.

Сметное финансирование обеспечивает:

- достижение целей деятельности некоммерческой организацией в рамках данной деятельности;

- накладные и административно-управленческие расходы;

- расходы на предпринимательскую деятельность.

Особенность сметы — жесткое лимитирование статей расходов некоммерческой организации и согласование их с финансовыми возможностями участников некоммерческой организации и жертвователей. Особенностью сметного финансирования является расходование денежных средств в точном соответствии с целевым назначением расходов и их лимитами, установленными на этапе распределения имеющихся ресурсов. В отличие от других финансовых планов, составляемых в форме баланса доходов и расходов, смета отражает односторонний характер финансовых отношений с внешними источниками финансирования, выражающийся в расходовании получаемых денежных средств.

Источники финансов некоммерческих организаций

Ст. 26 закона «О некоммерческих организациях» предусмотрены основные источники формирования финансовых ресурсов некоммерческих организаций:

- регулярные и (или) единовременные поступления от учредителей (участников, членов);
- добровольные имущественные взносы и пожертвования;
- выручка от реализации товаров, работ, услуг;
- дивиденды (доходы, проценты), получаемые по акциям, облигациям, другим ценным бумагам и вкладам;
- доходы, получаемые от собственности некоммерческой организации;
- другие поступления, не запрещенные законом.

Основным источником финансовых ресурсов являются различные поступления.

Регулярные взносы могут поступать либо в виде членских взносов в некоммерческих организациях, имеющих членство, либо в виде частичного или полного финансирования собственником созданного учреждения. Вступительные и членские взносы являются характерным источником финансирования для общественных объединений, их союзов и ассоциаций, благотворительных организаций, основанных на членстве. За счет этих средств покрываются административно-хозяйственные расходы. Размер взносов и поступлений определяется учредительными документами или решением органов управления, либо в соответствии с решением собственника (для учреждений).

Единовременные поступления обычно вносятся учредителями (участниками) помимо вступительных и регулярных взносов. Они могут носить целевой характер, если переданы на выполнение определенных проектов и программ. Но возможна и нецелевая передача имущества на осуществление уставной деятельности некоммерческой организации.

Пожертвования — основная форма финансовых поступлений.

Пожертвования отличаются от добровольных взносов тем, что поступают от любого лица, не являющегося учредителем (участником) некоммерческой организации. Пожертвования могут быть как целевыми, так и не предназначенными для определенных целей. В качестве пожертвований некоммерческой организации могут быть переданы различные вещи, ценные бумаги, а также денежные средства. Законодательство не содержит специальных ограничений по видам имущества, которое может быть пожертвовано некоммерческой организации (естественно, за исключением имущества, которое изъято из оборота или ограничено в обороте).

Некоммерческая организация самостоятельно определяет направления и способы использования полученных средств в соответствии с законодательством и уставом. В этом случае, если благотворительное пожертвование выделяется в денежной форме, не менее 80% этих средств должно быть использовано на благотворительные цели в течение года с момента их получения. Иной порядок использования благотворительных пожертвований возможен при условии, что это установлено благотворителем или благотворительной программой.

Доходы от предпринимательской деятельности некоммерческой организации составляют:

- плата за аренду имущества;
- проценты по вкладам в банках;
- доходы от реализации (отчуждения) имущества;
- доходы от размещения рекламы на имуществе НКО т. д.

Расходы некоммерческой организации

Расходная часть сметы сгруппирована по направлениям расходов, определенных финансовым планом или спецификой деятельности организации.

Группы расходов по направлениям деятельности некоммерческих организаций делятся на три основные группы:

- расходы на уставную некоммерческую деятельность (расходы на программы или проекты, осуществляемые организацией в рамках данной деятельности);
- накладные и административно-управленческие расходы;
- расходы на предпринимательскую деятельность.

Все расходы, направленные на поддержание функционирования самой организации и ее административно-управленческого аппарата, являются **текущими**. Расходы на ведение уставной деятельности и выполнение целевых программ для некоммерческих организаций законодательно не регламентированы и ограничены только сметами и финансовыми возможностями. **Расходы на содержание аппарата управления** некоммерческой организации ограничены **20%** и должны быть строго распределены. Превышение данных расходов расценивается контролирующими органами как нецелевое использование средств (п. 3 статьи 16 Федерального закона от 11 августа 1995 г. № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»).

Расходы некоммерческой организации делятся на прямые и косвенные.

Расходы, которые непосредственно связаны с определенными направлениями деятельности или программами в некоммерческой организации, являются прямыми и относятся за счет этих видов деятельности или программ.

Однако в текущей деятельности некоммерческих организаций возникают расходы, которые не могут быть прямо отнесены к какому-либо виду деятельности. Например, расходы по содержанию зданий, помещений, автотранспорта, аренде помещений, оплате труда административно-управленческого персонала и др. Данные расходы носят общехозяйственный характер и являются общими для всех видов деятельности. Исходя из экономического содержания данных расходов и особенностей финансирования некоммерческих организаций, они должны быть распределены между всеми видами деятельности, включая предпринимательскую, если она ведется в организации.

Определение величины общехозяйственных расходов опирается на принципы финансирования, как и расходы по отдельным программам и проектам. При отсутствии доходов от предпринимательской деятельности размер общехозяйственных расходов **не может превышать 20 %** от общей стоимости выполняемых целевых программ и проектов. Исходя из заданного лимита финансирования определяется планируемая величина по каждой статье общехозяйственных расходов. Если некоммерческая организация имеет доход от предпринимательской деятельности, то полученная прибыль исходя из положений закона «О некоммерческих организациях» является целевым источником финансирования. Поэтому некоммерческая организация при определении финансового результата обязана уплатить налог на прибыль, а затем оставшуюся чистую прибыль использовать в качестве источника покрытия расходов, связанных с целями своей деятельности. На финансирование хозяйственных расходов из чистой прибыли может быть направлено **не более 20%**, если некоммерческая организация выполняет какие-либо социальные программы или проекты, или в размере, определенном высшим органом управления (собранием участников, попечительским советом и т. п.).

Таким образом, порядок планирования текущих расходов аналогичен порядку определения расходов по выполняемым программам или проектам: сначала определяется допустимая величина текущих общехозяйственных расходов (лимит финансирования), а затем — величина каждой статьи этих расходов. Степень детализации статей расходов также определяется самой организацией

К расходам по содержанию некоммерческой организации относятся:

- оплата командировок и служебных поездок;
- заработная плата административно-управленческого персонала;
- отчисления в фонды социального страхования;
- канцелярские и хозяйственные расходы;
- расходы на приобретение оборудования и инвентаря;
- капитальный и текущий ремонт;
- арендная плата;
- оплата за телефон;
- почтово-телеграфные расходы;
- расходы на проведение обязательного аудита;
- амортизационные отчисления;
- оплата коммунальных услуг;
- расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами;
- прочие расходы.

Выводы

Таким образом, особенности финансов некоммерческих организаций определяются спецификой их деятельности, базирующейся на потреблении совокупного общественного продукта, создаваемого в коммерческом секторе экономики. Источниками финансирования некоммерческих организаций, как правило, могут быть взносы ее участников и пожертвования. Прибыль, получаемая некоммерческой организацией в процессе предпринимательской деятельности, в соответствии с законодательством является источником целевых расходов. В связи с этим она подлежит обложению налогом на прибыль и затем уже может быть использована в соответствии с целями организации. Неопределенность размеров и регулярность денежных поступлений предъявляют особые требования к финансовому планированию в некоммерческой организации. Оно опирается на принципы программно-целевого планирования, сметного планирования и ориентировано на достижение конечных результатов.

Используемая литература

1. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент : теория и практика : учеб.пособие для вузов. – М. : Аспект Пресс, 2002.
2. Контор Л.И., Шубина Д.А., Скворцова А.Я. Финансовый менеджмент НКО : опыт России, Финляндии и Швеции. – СПб. : Центр РНО, 2010.
3. Авдеев А.В. Смета доходов и расходов автономной некоммерческой организации//Автономные организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2009.– №3.
4. Батурина М.В. Смета некоммерческой организации // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2007.– №1.
5. Баханькова Е. Финансовое управление в некоммерческих организациях//Информационный бюллетень «Про НКО».– 2002. – №18.
6. Шубина Т.В., Сухоруких Л.Н. Особенности финансового планирования внекоммерческих организациях//Финансовый менеджмент.– 2005. – №2.
7. Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях"
8. Федеральный закон от 11 августа 1995 г. № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»
9. Федеральный закон от 19 мая 1995 г. "Об общественных объединениях"

10. Использованы материалы статьи “Стратегическое поведение: от разработки до реализации”, Коробейников О.П., Колесов В.Ю., Трифилова А.А. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом», №3 2000

5. ВНУТРЕННИЙ АУДИТ НКО

С 1 января 2013 г. согласно ст. 19 Федерального закона от 6.12.11 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее – Закон № 402-ФЗ) все экономические субъекты должны осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а те, которые подлежат обязательному аудиту, – также и внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности (за исключением случаев, когда руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя). Решение о введении бухгалтерского учета им самим может принять руководитель субъекта малого и среднего предпринимательства, соответственно в такой организации необходимо осуществлять только внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни.

Каким образом, по мнению финансистов, внутренний контроль должен быть организован на практике, сегодня сказать затруднительно, поскольку Минфин России до сих пор не разработал рекомендации для хозяйствующих субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, которые планировалось выпустить сразу после принятия Закона № 402-ФЗ. При этом в информации Минфина России № ПЗ-10/2012 «О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» отмечается, что законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете не установлены какие-либо ограничения на порядок, способы, процедуры осуществления внутреннего контроля.

При отсутствии официальных рекомендаций можно руководствоваться тем опытом по организации внутреннего контроля, который уже накоплен в отечественной и зарубежной практике.

Систему внутреннего контроля можно определить как систему финансового и прочего контроля, организованную руководством в целях осуществления упорядоченной и эффективной работы организации, обеспечения соблюдения политики руководства, охраны активов, полноты и точности документов.

Каким образом будет организован внутренний контроль, решается в самом хозяйствующем субъекте (например, путем создания отдела внутреннего контроля, внутреннего аудита, ревизионного отдела или заключения договора со сторонней организацией). **Основной принцип должен быть следующим:** всем придерживаться разумности и сопоставлять трудозатраты при осуществлении контроля с полученным результатом. При построении системы внутреннего контроля необходимо использовать

наиболее эффективные подходы с учетом масштабов организации и стремиться к тому, чтобы с разумными затратами (на штатных работников, консультантов, аутсорсинг и используемые программы) проводить необходимый, но достаточный объем контроля.

Краткие сравнительные характеристики служб внутреннего аудита, внутреннего контроля и контрольно-ревизионной службы представлены в табл. 1. Следует иметь в виду, что различие между функциями, выполняемыми службами, в первую очередь определяется теми задачами, которые ставит перед этими подразделениями руководство.

Таблица 1. Сравнительные характеристики служб внутреннего аудита, внутреннего контроля и контрольно-ревизионной службы<1>

<1>Кабашкин В.А., Мышов В.А. Повышение роли внутреннего аудита и контроля в условиях рыночной экономики // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 13. С. 36.

Характеристика	Служба внутреннего аудита	Служба внутреннего контроля	Контрольно-ревизионная служба
Цель	Повышение эффективности деятельности организации	Построение и поддержание эффективной системы внутреннего контроля	Недопущение неэффективного использования ресурсов, выявление и предотвращение злоупотреблений
Основные заказчики (клиенты)	Совет директоров и высшее исполнительное руководство	Линейное (операционное) руководство	Высшее исполнительное руководство
Специфика	Ориентация на перспективу, т.е. на анализ бизнес-процессов и выявление рисков	Анализ бизнес-процессов в целях построения системы контроля	Ориентация на ретроспективу, т.е. на уже произошедшие события и их последствия

В общем случае работа контрольно-ревизионных служб фокусируется на вопросах проверки сохранности товарно-материальных ценностей, эффективности использования ресурсов, выполнения распоряжений вышестоящих органов, а также на расследовании случаев мошенничества.

Задачей службы внутреннего контроля может быть построение системы внутреннего контроля организации (точнее, активное содействие менеджменту в построении системы), а задачей внутреннего аудита – проведение оценки надежности и эффективности этой системы.

Внутренний аудит призван выполнять более широкие задачи по оценке процедур внутреннего контроля, процессов управления рисками, корпоративного управления.

Однако в зависимости от уровня развития корпоративной культуры (в том числе среды контроля) приоритетом для службы внутреннего аудита может стать выполнение задач, обычно стоящих перед контрольно-ревизионной службой.

Например, если в организации отсутствует эффективная система внутреннего контроля, то внутренний аудит в меньшей степени будет заниматься оценкой системы внутреннего контроля и в большей – вопросами сохранности активов и выявлением случаев мошенничества. В данной ситуации по мере построения системы внутреннего контроля потребность во внутреннем аудите как в функции независимой оценки эффективности контроля будет со временем возрастать.

Система внутреннего контроля в организации распространяется на все возникающие бизнес-процессы, начиная с планирования деятельности и заканчивая составлением финансовой отчетности.

Финансовый контроль, в том числе контроль за полнотой и достоверностью бухгалтерских записей и составлением финансовой отчетности, является важным элементом внутреннего контроля.

Эффективная структура внутреннего контроля предполагает разумное разграничение полномочий и разделение несовместимых функций. Последние несовместимы, если их сосредоточение у одного лица в любых комбинациях не только потенциально приведет к совершению непреднамеренных ошибок, но и затруднит их выявление. К несовместимым функциям относятся: непосредственный доступ к активам; разрешение на осуществление операций с активами; непосредственное осуществление хозяйственных операций; отражение хозяйственных операций в бухгалтерском учете.

Что проверяется при проведении аудита?

Начальным этапом при проведении аудита любой организации является проверка учредительных документов, поскольку они являются основными документами, отражающими особенности ее деятельности. Понимание деятельности, основанное на анализе учредительных документов, помогает уяснить экономическую политику некоммерческой организации, проводимую ею учетную политику, идентифицировать хозяйственные операции, проводимые некоммерческой организацией, а также определить правильность применения нормативно-правовых документов, регулирующих ее деятельность.

Основной учредительный документ большинства некоммерческих организаций — устав. Он является строго индивидуальным и зависит от вида организации. В нем находит отражение многообразие видов деятельности организаций. Для некоммерческих организаций устав имеет особое значение, поскольку данный вид организаций обладает специальной правоспособностью, которая заключается в том, что деятельность некоммерческой организации должна быть направлена на достижение основной цели, отраженной в учредительных документах. В связи с этим одной из основных целей аудита некоммерческих организаций является сопоставление направлений деятельности организации, принципов формирования и использования ее имущества с целями и задачами, определенными уставом.

Информация, которая должна быть раскрыта в уставе некоммерческих организаций, указана в Федеральном законе от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О

некоммерческих организациях» (в ред. текущих изменений). В частности, в уставе должны быть отражены:

1. наименование некоммерческой организации, содержащее указание на характер ее деятельности и организационно-правовую форму;
2. место нахождения некоммерческой организации;
3. порядок управления деятельностью;
4. предмет и цели деятельности;
5. сведения о филиалах и представительствах;
6. права и обязанности членов, условия и порядок приема в члены некоммерческой организации и выхода из нее (в случае, если некоммерческая организация имеет членство);
7. источники формирования имущества некоммерческой организации;
8. порядок внесения изменений в учредительные документы некоммерческой организации;
9. порядок использования имущества в случае ликвидации некоммерческой организации;
10. иные положения, предусмотренные действующим законодательством.

Некоммерческая деятельность должна соответствовать уставным документам организации, а коммерческая деятельность, которая тоже может иметь место, должна быть в учете отделена от некоммерческой. Полученные от коммерческой деятельности средства должны быть также использованы в строгом соответствии с требованиями уставных документов

Основными ошибками, выявляемыми при проверке соответствия деятельности организации ее уставу, являются несоответствие фактического порядка приема в члены организации тому порядку, который указан в уставе, и нарушение руководящими органами полномочий, указанных в уставе. Членские взносы, неправильно оформленные в бухгалтерском учете, могут быть признаны внереализационными доходами некоммерческой организации. В результате при налоговой проверке некоммерческая организация будет вынуждена уплатить с этих сумм налог на прибыль. Нарушение руководящими органами некоммерческой организации полномочий, указанных в уставе этой организации может привести к приостановлению деятельности организации.

Все некоммерческие организации должны действовать на основании сметы или бюджета. Смета показывает направления расходования средств и составляется в тех некоммерческих организациях, которые не имеют стабильного источника финансирования своей деятельности, например в религиозных организациях, существующих только за счет пожертвований. В отличие от сметы бюджет некоммерческой организации содержит и доходную, и расходную части. Бюджет некоммерческой организации показывает, откуда должны были поступить средства на заявленную в уставе деятельность, на какие цели предполагалось израсходовать эти средства и что фактически получилось.

Начинать проведение аудита следует с проверки правильности составления бюджета (сметы) и реалистичности цифр, отраженных в нем.

При необходимости бюджет (смета) может корректироваться. В этом случае аудитору следует ознакомиться со всеми редакциями бюджета (сметы) и оценить причины таких изменений.

При оценке доходной части бюджета аудитор должен оценить фактор вероятности получения денежных средств. Доходная часть бюджета может включать в себя поступления как в денежной, так и в натуральной форме, а также возможность выполнения работ добровольными активистами. При проверке расходной (затратной) части бюджета необходимо учитывать прямые расходы, предусмотренные бюджетами целевых программ и косвенные, административные.

При отсутствии бюджета (сметы) в некоммерческой организации возможно предъявление налоговыми органами обвинения в нецелевом использовании средств. Если расходы не соответствуют поступлениям, то невозможно будет полностью выполнить некоммерческую программу (проект).

В уставной не предпринимательской деятельности некоммерческой организации можно выделить два основных процесса: **получение средств и расходование средств**.

Аудит получения средств

Аудит получения средств включает в себя два этапа:

Этап I: подтверждение того, что средства поступили в рамках уставной не предпринимательской деятельности и поэтому не включают налог на добавленную стоимость и не облагаются налогом на прибыль;

Этап II: проверку прочих доходов организации.

На первом этапе аудитор получает информацию из устава, договоров, копий платежных поручений, из приходных кассовых ордеров. По уставу уточняется организационно-правовая форма, выявляются виды деятельности, уточняется вопрос, имеет ли организация членство, является ли она благотворительной, кто является ее учредителями и т.д. Договоры дают информацию о юридических лицах, финансирующих деятельность некоммерческой организации, об их требованиях в отношении использования предоставленных ими средств. Копии платежных поручений по средствам, поступившим на расчетные и валютный счета, позволяют судить о том, как исполняются договоры, а если организация имеет членство, то — о правильности отражения вступительных и членских взносов. Приходные кассовые ордера обычно оформляют поступления от жертвователей-физических лиц, поступления от учредителей, а также от вступительных и членских взносов наличными. Возможно поступление в кассу средств в рамках уставной не предпринимательской деятельности и от юридических лиц.

Поступления средств в некоммерческую организацию возможны:

- от учредителей организации;
- от членов организации в виде вступительных и членских взносов;
- от других юридических и физических лиц, в том числе иностранных, в форме безвозмездной помощи (содействия), грантов, пожертвований, благотворительной помощи, целевых поступлений, целевого финансирования, прочих поступлений, поступлений от ведения предпринимательской деятельности.

Для получения безвозмездной помощи (содействия) необходимо иметь специальное удостоверение. Его выдают Комиссия по вопросам международной технической помощи при Правительстве РФ и Комиссия по вопросам международной гуманитарной помощи при Правительстве РФ. Наличие соответствующего удостоверения однозначно решает вопрос о непризнании поступлений доходом для целей налогообложения.

Согласно Налоговому кодексу РФ грантами признаются денежные средства или иное имущество в случае, если их передача (получение) удовлетворяет следующим условиям:

- гранты предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе физическими лицами, некоммерческими организациями, в том числе иностранными и международными организациями и объединениями по перечню таких организаций, утверждаемому Правительством Российской Федерации;

- гранты предоставляются на осуществление конкретных программ в области образования, искусства, культуры, охраны окружающей среды, а также на проведение конкретных научных исследований;

- гранты предоставляются на условиях, определяемых грантодателем, с обязательным предоставлением грантодателю отчета о целевом использовании гранта.

Таким образом, если аудитор обнаружил поступление средств с формулировкой «грант», он должен проверить, соблюдены ли указанные выше условия.

Аудитор проверяет: имеется ли договор с грантодателем, в котором указаны условия предоставления средств; кто перечислил или внес наличными в кассу грантовый взнос; если это иностранная или международная организация (объединение), то включена ли она в указанный главой 25 перечень²; на какие цели поступили средства.

Если все указанные условия соблюдены, то поступившие средства могут считаться грантами в целях налогообложения.

Получателями пожертвований могут быть:

- учреждения социальной защиты и другие аналогичные учреждения;
- благотворительные, научные и учебные учреждения;
- фонды, музеи и другие учреждения культуры;
- общественные и религиозные организации;
- государство и другие субъекты гражданского права.

Пожертвованием признается дарение вещи, в том числе денег, или права в общепользовательных целях. Пожертвование может поступить и на расчетный или валютный счет. Такие пожертвования обычно поступают и от физических, и от юридических лиц. Дарение (пожертвование) движимого имущества должно быть оформлено договором дарения, если дарителем является юридическое лицо и стоимость дара превышает 5 установленных законом минимальных размеров оплаты труда. Причем письменная форма договора подразумевает как составление документа, подписанного сторонами, так и обмен документами посредством почтовой, телеграфной, телефонной, электронной и иной связи, позволяющей установить, что документ исходит от стороны по договору. В случае, если пожертвование поступило от физического лица, в кассе проверяемой некоммерческой организации должен присутствовать приходный кассовый ордер с указанием ФИО жертвователя и его паспортных данных.

Пожертвования могут быть сделаны анонимно. В этом случае первичным документом, подтверждающим то, что поступление средств является пожертвованием на уставные цели некоммерческой организации, является акт приема пожертвований и приходный кассовый ордер со ссылкой на этот акт. Акт должен быть подписан комиссией, в которую обычно входят руководитель некоммерческой организации, главный бухгалтер и председатель, или членом ревизионной комиссии, если таковая имеется согласно уставным документам. При этом необходимо соблюдать следующие **условия**:

- в учетной политике проверяемой организации должна быть представлена форма акта со всеми необходимыми реквизитами первичного документа, оговоренными в Федеральном законе «О бухгалтерском учете»;

- распоряжением по организации следует установить состав комиссии по оприходованию анонимных пожертвований.

- если пожертвование поступает через ящик приема пожертвований, то распоряжением по организации следует установить периодичность вскрытия этого ящика.

Некоммерческая организация, в уставе которой предусмотрена благотворительная деятельность, может оформить поступившие средства как благотворительную помощь. Аудитору следует учитывать, что указание в платежных документах на то, что поступившие средства являются целевыми поступлениями или

целевым финансированием, не означает их освобождения от налогообложения. Их перечень согласно НК РФ является исчерпывающим.

К целевым поступлениям на содержание некоммерческих организаций и ведение ими уставной деятельности относятся:

- вступительные взносы, членские взносы, целевые взносы и отчисления в публично-правовые профессиональные объединения, построенные на принципе обязательного членства, паевые вклады, а также пожертвования, признаваемые таковыми в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации;

- имущество, переходящее некоммерческим организациям по завещанию в порядке наследования;

- суммы финансирования из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов, выделяемые на осуществление уставной деятельности некоммерческих организаций;

- средства и иное имущество, которые получены на осуществление благотворительной деятельности;

- совокупный вклад учредителей негосударственных пенсионных фондов;

- пенсионные взносы в негосударственные пенсионные фонды, если они в полном объеме направляются на формирование пенсионных резервов негосударственного пенсионного фонда;

- использованные по целевому назначению поступления от собственников созданным ими учреждениям;

- отчисления адвокатских палат субъектов Российской Федерации на общие нужды Федеральной палаты адвокатов в размерах и порядке, которые определяются Всероссийским съездом адвокатов;

- средства, поступившие профсоюзным организациям в соответствии с коллективными договорами (соглашениями) на проведение профсоюзными организациями социально-культурных и других мероприятий, предусмотренных их уставной деятельностью;

- имущество (включая денежные средства) и (или) имущественные права, которые получены религиозными организациями на осуществление уставной деятельности».

Налогоплательщики, получившие **средства целевого финансирования**, обязаны вести отдельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевого финансирования. При отсутствии такого учета у налогоплательщика, получившего средства целевого финансирования, указанные средства рассматриваются как подлежащие налогообложению с даты их получения.

Наличие среди имущества некоммерческой организации безвозмездно полученных основных средств и материалов требует проверки реалистичности их оценки, для чего аудитор может направить письменный запрос в органы статистики или использовать данные экспертов по оценке.

Даже в том случае, если некоммерческая организация не осуществляет предпринимательской деятельности, она может иметь **внереализационные доходы** (например, доход от реализации ненужного имущества, доход в виде процента банка, начисленного за пользование остатком на счете, и т.п.).

В случае если подобные операции имели место за отчетный период, некоммерческие организации должны обеспечить отдельный учет целевых поступлений по основной уставной деятельности и доходов от внереализационных операций. Аудитор проверяет правильность исчисления налогов, связанных с получением внереализационных доходов.

В ходе проведения аудита доходов аудитор необходимо получить представление об оформлении поступления целевых средств в бухгалтерском учете. Аудитор проверяет ведение аналитического учета по назначению средств в разрезе источников поступлений.

Некоммерческие организации имеют право осуществлять предпринимательскую деятельность. Предпринимательская деятельность должна носить дополнительный характер к основной уставной деятельности, в частности способствовать формированию материальной базы некоммерческих организаций, создавая условия для выполнения целей и задач, записанных в их уставах.

Аудит расходования средств НКО

Аудит расходования средств на уставную не предпринимательскую деятельность некоммерческой организации заключается в оценке соответствия бухгалтерских записей первичным документам и соответствия расходов содержанию деятельности организации и требованиям юридических и физических лиц, от которых поступили средства.

В составе расходов некоммерческой организации, не занимающейся предпринимательской деятельностью, можно выделить прямые расходы на выполнение некоммерческих проектов (программ) и косвенные, или административные, расходы. Если организация имеет статус благотворительной, то доля административно-управленческих расходов не должна превышать 20% от общей суммы средств, поступивших на выполнение проекта.

Наряду с аудитом процессов поступления и расходования средств, проводится **пообъектный аудит отдельных операций**, например операций с наличными и безналичными денежными средствами, операций с основными средствами.

Специфические ошибки НКО, выявленные при аудите

Специфическими для некоммерческой деятельности ошибками, выявленными при аудите некоммерческой организации, являются:

- несоответствие деятельности уставным документам. В этом случае все поступления средств могут быть изъяты в доход государственного бюджета;
- неправильное оформление членства и поступления членских взносов, ошибки и недочеты в оформлении иных поступлений. В этом случае поступившие средства могут быть признаны внереализационными доходами и обложены налогом на прибыль;
- несоблюдение требований грантодателей и иных юридических и физических лиц, от которых поступили средства;
- ошибки и недочеты в оформлении расходования средств на заработную плату, командировки и другие поездки, на проведение выездных заседаний, конференций, съездов.

Они могут существенно исказить остаток по счету 86 «Целевое финансирование», однако необходимость уплаты налогов, штрафные санкции, выполнение требований возврата средств могут существенным образом сказаться на платежеспособности некоммерческой организации, ее способности продолжать свою деятельность в обозримом будущем.

В зависимости от поставленных при создании целей деятельности существуют коммерческие и некоммерческие организации. Различия между ними очень условны.

Некоммерческие организации создаются для достижения социальных, культурных и иных общественно полезных целей, которые должны быть перечислены в их учредительных документах. Такие организации (общественные и религиозные объединения, фонды,

некоммерческие партнерства, товарищества собственников жилья, автономные некоммерческие организации, государственные корпорации, учреждения) **вправе заниматься предпринимательской деятельностью** для достижения своих **уставных целей, но не могут распределять полученную прибыль среди своих учредителей**. Лишь ассоциации (союзы) юридических лиц не могут вести самостоятельный бизнес ни при каких условиях (ст. 121 ГК РФ). А вот потребительские кооперативы – единственные из некоммерческих организаций, которым позволено распределять полученные от предпринимательской деятельности доходы между своими членами (п.5 ст.116 ГК РФ).

Количество зарегистрированных НКО в России постоянно меняется, никто не может сказать точно, какое количество существует на данный момент, но иностранных не менее 300, по данным Федеральной регистрационной службы.

Аудит в некоммерческих организациях существенно отличается по своим направлениям от аудита, проводимого в коммерческих организациях, деятельность которых направлена на извлечение прибыли.

Основной целью аудита в некоммерческой организации (аудит НКО) является:

- 1) сопоставление направлений деятельности некоммерческой организации, принципов формирования и использования ее имущества с целями и задачами, определенными уставами и органами управления некоммерческих организаций;
- 2) подтверждение целевого использования поступивших средств, а именно, оценка направлений их использования, утвержденным сметам, программам, т.е. качественная оценка, а также соответствие абсолютных величин расходования средств планируемыми показателям, с учетом ограничений накладываемых соответствующими нормативными актами или донорами.

Основной проблемой, с которой сталкивается аудитор при проведении аудита некоммерческих организаций, является то, что в большинстве организаций отсутствуют решения органов управления, определяющие направления деятельности организации, а также сметы, регламентирующие расходование средств на отдельные программы или направления деятельности некоммерческих организаций.

Все некоммерческие организации должны действовать на основании самостоятельного баланса или сметы. Об этом сказано в п.1 ст.3 Федерального закона от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях".

Требования к составлению сметы законодательно не определены. Смета НКО, как правило, составляется на календарный год, а также на выполнение определенной программы или проекта. Утверждение финансового плана некоммерческой организации и внесение в него изменений относится к компетенции высшего органа управления некоммерческой организацией согласно п.3 ст. 29 Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях".

Ограничивать те или иные расходы некоммерческой организации при согласовании сметы могут лишь уставные документы организации либо жертвователи, грантодатели и учредители (члены, участники).

Ограничения в расходования средств НКО

Для некоторых видов НКО существуют законодательные ограничения расходования средств. Так, Федеральным законом от 11 августа 1995 г. N 135-ФЗ "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях" установлено, что

1) Благотворительная организация **не вправе использовать на оплату труда административно-управленческого персонала более 20 процентов финансовых средств**, расходуемых этой организацией за финансовый год. Данное ограничение не распространяется на оплату труда лиц, участвующих в реализации благотворительных программ (п.3);

2) В случае, если благотворителем или благотворительной программой не установлено иное, **не менее 80 процентов благотворительного пожертвования в денежной форме должно быть использовано на благотворительные цели в течение года с момента получения** благотворительной организацией этого пожертвования. Благотворительные пожертвования в натуральной форме направляются на благотворительные цели в течение одного года с момента их получения, если иное не установлено благотворителем или благотворительной программой (п.4);

НКО, подлежащие обязательному аудиту

В соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2008 года № 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности" обязательный аудит проводится, в случаях, если организация является:

- 1) обществом взаимного страхования,
- 2) товарной или фондовой биржей (в случае их регистрации в форме НКО),
- 3) государственным внебюджетным фондом,
- 4) фондом, источником образования средств которого являются добровольные отчисления физических и юридических лиц;
- 5) прочие НКО, у которых **объем выручки** от продажи продукции (выполнения работ, оказания услуг) организации (за исключением сельскохозяйственных кооперативов и союзов этих кооперативов) за предшествовавший отчётному год превышает **50 миллионов рублей** или **сумма активов бухгалтерского баланса** по состоянию на конец года, предшествовавшего отчётному, **превышает 20 миллионов рублей**,
- 6) обязательный аудит в отношении этих организаций предусмотрен **федеральным законом**.

Например, таким законом является Федеральный закон "О негосударственных пенсионных фондах" от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ, статья 22 которого обязывает негосударственные пенсионные фонды ежегодно по итогам финансового года проводить независимую аудиторскую проверку.

Если вы являетесь руководителем или главным бухгалтером некоммерческой организации, подлежащей обязательному аудиту, помните об установленной законом обязанности проведения ежегодного аудита.

Литература

1. Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. ст. 19 Федерального закона от 6.12.11 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части I, II, и III. М.: Проспект, 2003.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. - М.: Омега - Л, 2006.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 .
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (в ред. Приказа Минфина РФ от 18.05.2002 № 45н)
7. Методических указания по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденных приказом Министерства финансов РФ от 13 октября 2003 г. №91н.

8. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98), утвержденное Приказом Минфина РФ от 09.12.1998 № 60н;
7. Андреев С.Н. Оценка результативности деятельности некоммерческих субъектов. // Некоммерческие организации в России. – 2005. - №4;
8. Батурина М.В. Учетная политика: отличия коммерческого и некоммерческого учета. // Некоммерческие организации в России. – 2004. - №6.;
9. Батурина М.В. Ошибки, наиболее часто встречающиеся в учете и отчетности НКО. // Некоммерческие организации в России. – 2005. - №3;
10. Захарьин В.Р. Бухгалтерский учет и налогообложение некоммерческих организаций. – М.: ИНФРА – М, 2002.
11. Козлова Е.П., Бабченко Т.Н., Галанина Е.Н. Бухгалтерский учет в организациях. – М.: - Финансы и статистика, 2003г.
12. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. – М.: - Инфра – М, 2004г.
13. Кошкина М.В. О некоторых особенностях налогообложения и бухгалтерского учета средств целевого финансирования, поступающих в адрес НКО. // Некоммерческие организации в России. – 2003. - №1;
14. Кошкина М.В. Особенности формирования балансовой стоимости основных средств в НКО. // Некоммерческие организации в России. – 2003. - №4;
15. Макальская М.Л., Константинова С.Б., Пирожкова Н.А. Аудит некоммерческих организаций. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 192 с.
16. Макальская М.Л. Аудит НКО. // Некоммерческие организации в России. – 2004. - №4;
17. Некоммерческие организации: правовое регулирование, бухгалтерский и налоговый учет в свете последних изменений законодательства. – М.: Информцентр 21 века, 2005, - 320 с.
18. Отраслевые особенности учета в некоммерческих организациях, 2-е изд. / Г.И. Пашигорева, В.И. Пилипенко. – СПб.: Питер, 2003. – 176 с.
19. Пошерстник Н.В., Мейксин М.С. Самоучитель по бухгалтерскому учету. – СПб.: «Издательский дом Герда», 2004. – 608 с.
20. Радачинский В.И. Бухгалтерский учет в некоммерческих организациях. – М.: Издательство «Альфа-пресс», 2005. – 256 с.
23. Фельдман И.А. Учет расходов НКО и ее имущества с использованием счета 96 «Резервы предстоящих расходов. // Некоммерческие организации в России. – 2004. - №4;

При желании вы можете узнать гораздо больше информации по всем интересующим Вас вопросам, изучая литературные источники, а также, информацию в Интернет из официальных и проверенных источников.