



Phoenix
Advisors

Структурирование частных филантропических проектов

Ноябрь 2017

Для многих людей, обладающих капиталом, переход к новому жизненному этапу – будь то создание нового или качественное изменение существующего бизнеса, решение посвятить себя филантропии или семье – связан с необходимостью решать огромное количество вопросов, от подготовки менеджмента, минимизации рисков и структурирования активов до отношений с партнерами, наследниками и преемниками. Наша компания, созданная Рубеном Варданяном с целью планирования преемственности и защиты благосостояния, помогает благополучно пройти сложный процесс формирования долгосрочной структуры семейной и бизнес-преемственности.

Первичными задачами, которые мы помогаем решить бизнесменам и их семьям, являются:

- минимизация рисков, связанных с владением, управлением и передачей бизнеса;
- обеспечение сохранения, а также разумного и комфортного использования активов семей и бизнес-партнерами в будущем;
- диверсификация части будущих доходов / активов;
- минимизация семейных конфликтов, связанных с материальным благосостоянием;
- обеспечение гибкости в управлении семейным благосостоянием;
- подконтрольность и предсказуемость процессов смены собственности и управления.



- Гений
- Миллиардер
- Плейбой
- Филантроп

- Делать, а не сомневаться
- Идея и люди первичны, структура - вторична
- Не изобретайте велосипед, посмотрите как делают другие

Финансирование от лица компании

Пример – спонсорские программы



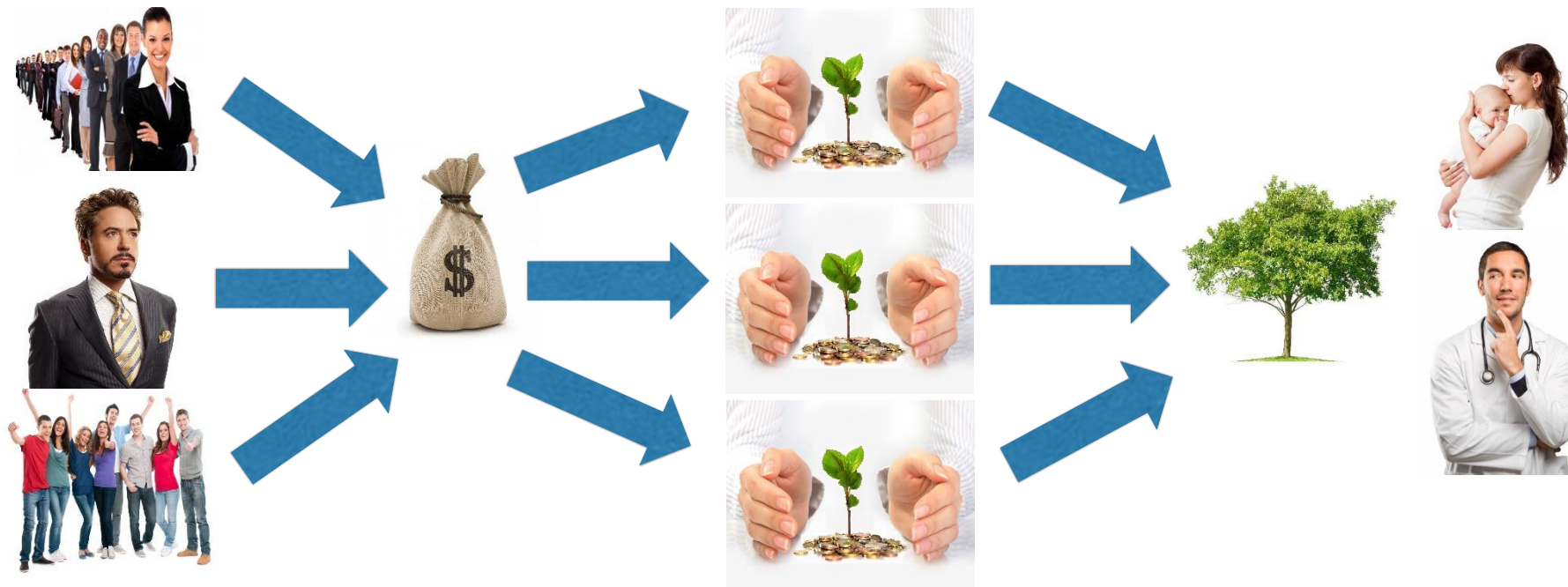
- Личная цель пересекается с интересами компании
 - Все акционеры разделяют идею
 - Не предполагается фандрейзинг и привлечение сторонних доноров
 - Стратегия допускает финансовое участие через спонсорские контракты
- + Позволяет законно планировать налоги (до 38% от сумм пожертвования)
- Ограниченный круг проектов, не всегда маркетинговый бюджет позволяет проводить такие расходы



- Нежелание инициатора публично заявлять о своем участии
 - Частная благотворительная инициатива положительно влияет на образ компании
 - Все акционеры разделяют идею
 - Фандрейзинг, если и планируется, то скорее среди сотрудников, чем у широких масс
 - Стратегия предполагает чаще распределение грантов, нежели смысловое участие в проектах
- + Позволяет как финансовое участие компании, так и акционеров напрямую и других доноров
- Не позволяет минимизировать налоги компании
- Зависит от воли текущих акционеров



- Не желание смешивать личную филантропическую инициативу и бизнес
 - Стратегия, которая выходит за рамки стратегии бизнеса
 - Желание создавать семейную традицию и/или объединять членов семьи
 - Как правило, собственное финансирование без планов активного фандрейзинга
 - Привлечение партнеров чаще по-проектное
- + Свобода определения стратегии и тактики работы
- + Налоговый вычет по НДФЛ
- + Долгосрочное планирование, не привязанное к срокам существования других проектов и начинаний
- Затрудненный фандрейзинг и привлечение партнеров



- Цель обеспечить долгосрочный поток финансирования (обычно частичного) благотворительных инициатив
 - Источник финансирования – российские доноры
 - Существует широкое сообщество в РФ, готовое поддерживать ФЦК
- + Источник долгосрочного финансирования
- Только российские инструменты и платформы для управления активами



- Источник финансирования – зарубежные доноры, или оффшорная часть частного благосостояния
 - Цель создания не сочетается с целями создания российских НКО
 - Необходим гибкий инструмент, позволяющий менять цели, механизмы и методы воздействия
 - Горизонт планирования превышает срок доверия российским инструментам
- + Гибкость определения целей и практики работы
- + Возможность использовать международные платформы, экспертизу и инструменты в управлении
- Налогообложение конечных получателей, статус иностранных агентов для получателей НКО

Инициаторы – вдохновители- идеологи-двигатели

- Я – любимый
- Семья
- Партнеры по бизнесу
- Партнеры – единомышленники

Мотивация инициаторов

- Признание, «наследие», страх
- Объединение семьи, единомышленников, партнеров
- Совмещение личных целей и целей компании

Горизонты планирования

- Пока жив – дело жизни
- Несколько поколений - дело семьи и/или последователей
- Пока не достигнута цель (запущена школа, больница, стадион)

Источники финансирования

- Личные средства
- Средства собственной компании (в случае 100% акционера, или при согласии всех акционеров)
- Средства в РФ или в оффшоре
- Привлечение сторонних доноров (крупных частных доноров-партнеров? Массовый фандрейзинг? Широкий или среди сотрудников?)

Уровень погружения

- Предоставление грантов
- Партнерские программы (разделение зон ответственности между соучредителями)
- Самостоятельная разработка программ
- Самостоятельное исполнение проектов

Области воздействия

- Образование/наука
 - Медицина
 - Социальные изменения
-



Олег Царьков, СЕО

Олег возглавляет Phoenix Advisors с 2016 года. До этого являлся управляющим партнером компании Svarog Capital Advisors, специализирующейся на прямых инвестициях. С 2000 по 2003 год занимал должность управляющего директора инвестиционно-банковского управления компании «Тройка Диалог».

Алексей Станкевич, Управляющий директор

Алексей является советником по вопросам юридическо-финансового структурирования и защиты активов владельцев крупных российских состояний. До прихода в Phoenix Advisors был генеральным директором ООО «Третий Рим» и возглавлял консультационную практику в «Ренессанс Управление Инвестициями». Начинал карьеру в Arthur Andersen и Ernst & Young.



Алексей Анищенко, Управляющий директор

До прихода в Phoenix Advisors Алексей занимался вопросами стратегии, контроля и координации в бизнес-проектах в семейном фонде Рубена Варданяна и Вероники Зонабенд (RVVZ Foundation). С 2012 по 2014 год занимал позицию консультанта в международной компании Boston Consulting Group (BCG). Свою карьеру начал в «Тройке Диалог», где отвечал за стратегические проекты.