

# Пенсия – это способ зарабатывать

Возможен ли коммерческий статус НПФ в России?



**РОСТИСЛАВ КОКОРЕВ**  
заведующий сектором Бюро  
экономического анализа, к.э.н.

Вопрос о коммерческом статусе НПФ в России достаточно старый, и мнения по нему высказываются полярные. Автор принадлежит к относительно малочисленной группе сторонников коммерческого статуса.

Напомним, что первые пенсионные фонды, возникшие в начале 1990-х, создавались в самых разных организационно-правовых формах, включая ТОО, АОЗТ и даже товарищества на вере. Однако Указ Президента от 16.09.1992 № 1077 устанавливал, что "негосударственные пенсионные фонды и их органы не вправе заниматься коммерческой деятельностью" (пункт 3 Указа), и в процессе лицензирования НПФ, которое началось в 1995 г., такие фонды были "отбракованы".

Закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ "О негосударственных пенси-

**Негосударственные пенсионные фонды по действующему законодательству могут быть только некоммерческими организациями. Правильно ли это? Не пора ли пересмотреть устоявшийся подход?**

онных фондах" подтвердил данный принцип еще более четко: "Негосударственный пенсионный фонд (далее – фонд) – особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения..." (статья 2 Закона).

Таким образом, НПФ в России создавались как некоммерческие организации прежде всего в силу законодательных требований, а не осознанного желания их учредителей организовывать деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению в некоммерческом формате. Мы считаем, что каких-либо объективных причин, жестко требующих этого, в природе НПФ и в их деятельности на самом деле нет. Перед нами классический пример того, что в экономической теории называется "path dependence", или "зависимость от предшествующего развития".

Но ведь законодательные требования появились не сами по себе: кто-то же их придумывал, лоббировал и обосновывал? Несомненно, к этому приложили руку сами фонды (в лице, скорее, менеджмента и консультантов, чем учредителей), но не потому, что коммерческий статус мог помешать их эффективной работе, а главным образом в надежде на налоговые льготы.

Чтобы избежать повторного налогообложения доходов, чтобы обосновать стимулирующее налогообложение вкладчиков, фонды "поднимали на щит" лозунг о своих социальных функциях, а для большей убедительности добавляли, что они же ведь не коммерческие. Не стремятся они к получению прибыли, а стремятся единственно к тому, чтобы было хорошо их клиентам – будущим и настоящим пенсионерам.

Больших налоговых льгот НПФ не получили, зато свой лозунг они так упорно везде повторяли, что и сами в него поверили. Не все, но многие.

Основной аргумент против коммерческого статуса – по-прежнему пресловутая "социальная функция" НПФ. Позиция наиболее азартных диспутантов звучит так: "Если фонды будут заботиться о прибыли, то пенсий не будет" (такой тезис высказывался на пенсионном сайте *FundsHub*). Но по такой логике, раз пивоваренный завод заботится о прибыли, то не будет пива, раз булочная заботится о прибыли, то не будет хлеба, и т.д. Гротеск? Возможно. А говоря серьезно, если права клиентов определяются договором, а не напрямую членством в организации, то вопрос о корпоративном статусе этой организации (в том

числе о ее коммерческом или некоммерческом характере) не слишком принципиален. НПФ – не кооператив, и его обязанности по формированию и выплате негосударственных пенсий не вытекают из устава или из других учредительных документов: они определяются пенсионным договором (в отношении накопительной части трудовой пенсии – договором об обязательном пенсионном страховании).

Такие финансовые институты, как банки и страховые компании, являются коммерческими организациями, и никому вроде бы не приходит в голову трансформировать их в некоммерческие для защиты интересов вкладчиков или страхователей. Их обязанности в отношении клиентов достаточно четко определяются договорами. Почему с НПФ должно быть иначе?

Вернемся к вопросу о налоговых льготах для НПФ. *Во-первых*, специфика налогообложения как самих НПФ, так и их клиентов (вкладчиков и участников) установлена преимущественно не в терминах "особенностей для некоммерческих организаций", а в терминах "особенностей" конкретно для деятельности по негосударственному пенсионному обеспечению. *Во-вторых*, по ряду позиций налогообложение самих НПФ (и их клиентов) оказалось аналогично налогообложению вполне коммерческих страховых компаний (и их клиентов). *И в-третьих*, существующий налоговый режим совсем не так хорош, чтобы за него стоило цепляться. НПФ нужно бороться за нормальный стимулирующий налоговый режим, но увязывать его не с некоммерческим статусом как таковым, а с определенным видом (или видами) деятельности.

Итак, особых плюсов у некоммерческого статуса не видно. А в чем же минусы?

Больше всего вопрос о коммерческом характере НПФ должен заботить, по идее, их учреди-

телей. Пока этого нет, – все "совокупные вклады учредителей" и иные взносы в состав "имущества для осуществления уставной деятельности" НПФ оказываются не инвестициями, а благотворительностью. Доходов на эти вклады нет и быть не может, по крайней мере, официальных. Перепродать такой "бизнес" также затруднительно, причем даже не столько с экономической, сколько с юридической точки зрения: непонятно, что же является предметом перепродажи или переуступки, если у учредителя формально нет никаких обязательственных прав по отношению к НПФ. Следствием этого является невозможность привлечь сторонних инвесторов для развития фонда, между тем как современные финансовые и маркетинговые технологии объективно требуют вложений.

Кроме того, при некоммерческом статусе юридического лица труднее контролировать менеджеров. При отсутствии требований о максимизации прибыли менеджеры объективно заинтересованы по возможности завышать издержки функционирования своей организации, и финансирование по смете эту проблему в полной мере решить не может из-за вечной асимметрии информации между менеджерами и собственниками (в данном случае – учредителями).

Однако следует признать, что не для всех НПФ этот вопрос стоит одинаково остро. Надо различать две принципиальные модели НПФ, действующие сегодня в России: *кэптивные* и *рыночные* фонды (а также различные комбинированные формы).

Если фонд создан достаточно крупной компанией (или группой компаний) для решения своих пенсионных проблем и воспринимается хозяевами исключительно как "пенсионный отдел" этой компании, т. е. как центр издержек, а не центр прибыли, им глубоко все равно, в какой форме фонд будет функционировать.

## Достаточно посмотреть на результаты опроса на популярном пенсионном интернет-ресурсе [www.FundsHub.ru](http://www.FundsHub.ru):

### "Поддерживаете ли вы идею создания в России "коммерческих" НПФ?"

**Варианты ответов:**  
**Не поддерживаю – 50%**  
**Необходимо параллельно развивать с НКО – 29%**  
**Нужно перевести НКО в новую форму – 21%.**

Кэптивному фонду дадут столько денег "на прожитьё", сколько учредители сочтут нужным; если его захотят развивать, ему подбросят денег и на рекламу, и на новые информационные технологии, и на дополнительные офисы; наконец, скорее всего, его не будут перепродавать, так что вопрос об инвестиционной привлекательности фонда не возникнет.

А вот *рыночный* фонд, который обслуживает не только своих учредителей, но и широкую публику, не может рассчитывать на то, что учредители будут его просто так содержать. Он должен быть как минимум самоокупаемым, а чтобы привлекать дополнительные средства на свое развитие – еще и прибыльным. И именно такие НПФ, которые по своей природе могли бы быть существенно динамичнее, чем кэптивные, сегодня сдерживаются морально устаревшими, неадекватными законодательными требованиями.

Интересно, что прежний регулятор пенсионного рынка – Инспекция НПФ при Минтруде России – большой проблемы в этом не видела и действий в направ-

**Рыночный фонд должен быть как минимум самокупаемым, а чтобы привлекать дополнительные средства на свое развитие – еще и прибыльным. И именно такие НПФ, которые по своей природе могли бы быть существенно динамичнее, чем кэптивны, сегодня сдерживаются морально устаревшими, неадекватными законодательными требованиями.**

лении коммерциализации НПФ не предпринимала. Новый регулятор – Федеральная служба по финансовым рынкам – смотрит на дело иначе. Вот что говорится в проекте "Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации", подготовленном ФСФР:

*"Противоречие между коммерческим, по сути, характером деятельности негосударственного пенсионного фонда и некоммерческим юридическим оформлением этой деятельности в значительной степени препятствует развитию розничных фондов, ориентированных не на отдельное предприятие, а на неограниченно широкий круг лиц. Некоммерческий статус не позволяет НПФ привлекать инвесторов для финансирования развития розничной деятельности в силу того, что коммерческий интерес инвестора не может быть реализован в условиях некоммерческого партнерства. Инвестор не может*

*рассчитывать на отдачу таких инвестиций. Проблема может быть решена за счет внесения изменений в Федеральный закон "О негосударственных пенсионных фондах", позволяющих создавать негосударственные пенсионные фонды в виде акционерных обществ".*

Мы вполне согласны с постановкой проблемы, а вот предлагаемое решение нам кажется узковатым: не видно причин для того, чтобы ограничивать допустимые организационно-правовые формы коммерческих НПФ только акционерным обществом. А почему не ООО? А почему бы даже и не полное товарищество, если каким-то учредителям вдруг заблагорассудится дать клиентам фонда дополнительные гарантии исполнения обязательств перед ними?

Итак, у коммерческого статуса есть вполне определенные преимущества – уж во всяком случае, для рыночных фондов. И если его не позволять, он будет пробиваться "через черный ход", в превращенных формах. Одна из таких превращенных форм – "пенсионные администраторы", или "администраторы пенсионных счетов", появившиеся за последнюю пару лет рядом с несколькими крупными фондами.

Формально такие организации просто получают на аутсорсинг часть функций НПФ. Как минимум, это ведение пенсионных счетов; как максимум – они могут оказывать "услуги по организационному, информационному и техническому обеспечению деятельности фонда" (Закон "О негосударственных пенсионных фондах, абзац 9 пункта 2 статьи 8). А сюда при желании можно включить и рекламу, и проведение переговоров, и подписание пенсионных договоров (по доверенности от фонда), и актуарные расчеты, и выплату пенсий, и информирование граждан о состоянии пенсионных счетов и т.д.

По сути же такой аутсорсинг может маскировать появление профит-центра рядом с неприбыльным (и даже убыточным) НПФ. Более того, в пределе НПФ может превратиться в формальную оболочку, хотя и имеющую статус юридического лица, но не осуществляющую никакой деятельности (вроде "ипотечного агента" в том виде, в каком он описан в законе "Об ипотечных ценных бумагах").

Проблема, впрочем, не в аутсорсинге как таковом, а в том, что указанные "администраторы" в действующее законодательство вообще не вписываются, никем не регулируются и не контролируются, что порождает дополнительные риски. Ведь исполнение обязательств НПФ перед клиентами в такой модели будет в значительной мере зависеть от четкого выполнения "администратором" своих функций. Прямое дозволение самим пенсионным фондам быть коммерческими в значительной мере сняло бы эти риски.

Остается последний вопрос: если вводить коммерческий статус, то как именно? Возможны как минимум три варианта:

- обязать все НПФ преобразоваться в коммерческие организации (с некоторым переходным периодом);
- разрешить "старым" НПФ остаться некоммерческими, а для вновь создаваемых установить обязательный коммерческий статус;
- допустить сосуществование коммерческих и некоммерческих фондов, как "старых", так и новых.

Мы, разумеется, **за максимальный либерализм** – за третий вариант. Это увеличит издержки по регулированию, но зато позволит двум разным формам организации НПФ доказать свою сравнительную эффективность в честной конкуренции. ■