Дайджест публикаций международного филантропического сообщества

СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЛИГАЦИИ

Специальный выпуск № 3
Ноябрь 2015 г.

Все выпуски и тематические подборки статей из архивов Дайджеста можно найти на сайте **http://ep-digest.ru/**

Чтобы подписаться на рассылку Дайджеста, обратитесь по адресу **info@ep.org.ru** *или свяжитесь с нами в Фейсбуке* **www.facebook.com/EvolutionAndPhilanthropy**

© Составление, оформление.
Некоммерческая организация "Эволюшн энд Филантропи" (Великобритания), Филиал в Российской Федерации, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

1) Швейцария осваивает практику социальных облигаций 4
Социальные облигации, позволяющие держателям капитала финансировать важные для общества инициативы и одновременно с этим получать доход по невысоким, но разумным ставкам (SIB – social impact bonds), становятся важным пунктом в повестке дня европейских инвесторов. Следуя примеру британских первопроходцев, частные компании и фонды Швейцарии решили воспользоваться новым финансовым инструментом для решения проблемы трудоустройства беженцев.

2) В Скандинавии появилась сеть поддержки социальных облигаций 4
Скандинавская сеть развития социальных облигаций [The Nordic Social Impact Bond (SIB) Development Network; г. Стокгольм] объединяет представителей Швеции, Норвегии, Финляндии и Дании. Целями создания данной структуры являются (a) обмен информацией о практике применения нового финансового механизма, и (b) поиск возможностей для распространения успешного опыта с учетом специфики национальных и местных контекстов.

3) Британское общество обсуждает успех социальных облигаций 5
Некоммерческая организация ThinkForward («Учитесь мыслить перспективно», г. Лондон) завершила выполнение трехгодичной наставнической программы для молодежи, которая продемонстрировала превосходные социальные результаты и принесла прибыль инвесторам. Финансирование данной инициативы осуществлялось по схеме «социальных облигаций» (SIB - social impact bonds), которые пока считаются новым явлением и переживают этап экспериментальной проверки.

4) Механизм «оплаты по результатам» не по плечу британским НКО 6
Британские НКО неоднократно жаловались на то, что схема «оплаты по результатам» (payment-by-results) существенно затрудняет выполнение социально значимых программ. В связи с этим Национальное аудиторское агентство (NAO - The National Audit Office) провело проверку и посоветовало заказчикам услуг изучить специфику работы благотворительных организаций.

5) Схема «оплаты за успех» показала хорошие результаты в США 6
На Среднем Западе США произошло важное событие: социальные облигации, которые также называют «оплатой за успех» (PFS – pay-for-success), отлично показали себя в сфере дошкольного образования. Штат Юта сэкономил значительные бюджетные средства, а инвесторы – банк Goldman Sachs и венчурный филантроп Дж.Б. Прицкер (J.B. Pritzker) - получили прибыль.

6) Программа оказалась неудачной, но экспериментальная проверка социальных облигаций продолжается.....7
Самая первая американская программа социальных облигаций (SIB - social impact bonds), нацеленная на снижение подростковой преступности в Нью-Йорке, не привела к получению ожидаемого результата. Тем не менее, ее инвесторы и партнеры анализируют ошибки и продолжают участвовать в новых сделках, предусматривающих возврат капитала и получение прибыли только при наличии подтвержденного успеха.

7) Американский опыт «оплаты за успех» 8
В США прошли региональные саммиты, в ходе которых участники программ социальных облигаций (SIB – social impact bonds) и разработчики новых проектов оценили практику применения схемы «оплаты за успех» (PFS – pay-for-success) и обозначили ее сильные и слабые стороны.

8) Жизнь после программы социальных облигаций 9
Если проект, выполненный на условиях «оплаты за успех» (PFS - pay-for-success), приводит к получению согласованных результатов, то государство (уже ничем не рискуя) должно продолжить финансирование практики, официально подтвердившей свою эффективность. Такова логика социальных облигаций, предлагающих инвесторам рискнуть капиталом во имя проверки инновационных подходов к преобразованию общества. Чтобы зафиксировать это важное обязательство и обеспечить распространение передового опыта, эксперты рекомендуют включать в контракты PFS специальные условия «о дальнейшей поддержке инициативы в случае достижения поставленных целей» («the Achievement Compact»).

9) Дискуссия об истинных целях социальных облигаций.....10
В американском экспертном сообществе развернулась дискуссия о целях социальных облигаций (SIB – social impact bonds) и основных мотивах главных действующих лиц. В роли критика выступила президент Фонда Ф.Б. Хирона (The FB Heron Foundation; США) Клара Миллер (Clara Miller), утверждающая, что SIBs появляются тогда, когда власть хочет сэкономить бюджетные средства на решении социальных проблем. А контраргументы в защиту нового финансового механизма выдвинули практикующие специалисты агентства Social Finance.

10) Почему социальные облигации не приживаются в развивающихся странах 11
Сегодня в мире насчитывается 44 программы, которые финансируются по схеме «социальных облигаций» (SIB - social impact bonds), и еще 100 сделок находятся на стадии подготовки. Примечательно, что данный механизм финансирования социальной сферы хорошо приживается в благополучных державах (таких как Великобритания или США), а в развивающихся странах процессы идут слишком медленно (сделка SIB заключена только в Индии). Эксперты Университета Кейптауна проанализировали попытки внедрения SIB в Южной Африке, и обозначили целый ряд причин, препятствующих распространению новой практики.

11) Крупнейший австралийский банк выпустил «зеленые облигации» 12
Чтобы поддержать внедрение инновационных способов получения энергии из возобновляемых источников, Национальный банк Австралии (NAB - The National Australia Bank) выпустил «зеленые облигации» (green bonds), получившие название NAB Climate Bond («Климатические облигации банка NAB»). Данная инициатива показывает, что организации финансового сектора могут участвовать в развитии общества с пользой для своего основного бизнеса. 12

12) «Тематические облигации» (Theme Bonds) – новое явление на американском рынке..... 12
Межамериканский банк развития (IADB - The Inter-American Development Bank) выпустил облигации EYE (Education, Youth and Employment), которые помогут привлечь средства для реализации образовательных и молодежных программ в странах Латинской Америки и Карибского бассейна. Данная инициатива привлечет в международную сферу новых инвесторов и поможет согласовать инвестиционные портфели клиентов IADB с миссией организации, которая заключается в снижении уровня бедности на американских континентах.

1) ШВЕЙЦАРИЯ ОСВАИВАЕТ ПРАКТИКУ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

Социальные облигации, позволяющие держателям капитала финансировать важные для общества инициативы и одновременно с этим получать доход по невысоким, но разумным ставкам (SIB – social impact bonds), становятся важным пунктом в повестке дня европейских инвесторов. Следуя примеру британских первопроходцев, частные компании и фонды Швейцарии решили воспользоваться новым финансовым инструментом для решения проблемы трудоустройства беженцев.

Как правило, в сделке, предусматривающей использование механизма SIB, участвуют следующие стороны: (1) заказчик социальных услуг в лице государственного учреждения, (2) рыночный посредник, координирующий взаимодействие между всеми вовлеченными сторонами с момента обсуждения идеи и до завершения проекта, (3) инвесторы - различные фонды, корпорации или частные лица; и (4) некоммерческий провайдер услуг – исполнитель социально значимой программы. Практика показывает, что схема SIB нашла применение в таких сферах, как адаптация молодежи к рынку труда, раннее развитие детей, профилактика правонарушений, социализация бездомных и т.д. Если программа выполняется успешно, то государство возвращает инвесторам вложенный капитал и выплачивает проценты. Степень «успешности» определяется по итогам оценки программы на основе заранее согласованных показателей. В случае неудачи инвестор утрачивает свой капитал.

В Швейцарии первая инициатива SIB, получившая название Fokus Bern («Берн в центре внимания») стартовала в июне 2015 года. Ее целью является интеграция в общество беженцев и граждан, которые стремятся адаптировать свои профессиональные навыки к ситуации на рынке труда. Текущий показатель трудоустройства в Берне составляет 20%-40%, а благодаря программе SIB (рассчитанной на пять лет и включающей услуги по обучению и подбору рабочих мест) его предполагается повысить до 50%-60%. В сделке участвуют: заказчик - Департамент здравоохранения и социального обеспечения кантона Берн (The Cantone of Bern Department of Health and Welfare), исполнитель - некоммерческая организация Caritas Bern, и группа инвесторов, в которую вошли 70 частных компаний. Бюджет программы составляет 2,7 млн швейцарских франков. Если цели инициативы будут достигнуты на 95%-105%, то кантон Берн оплатит предоставленные услуги, а компании вернут свои вложения и получат прибыль.

Проблема социальной адаптации беженцев сегодня актуальна для всех стран Европейского союза, поэтому коллеги из разных стран будут следить за развитием событий в Швейцарии с большим интересом.

Источник: Alliance magazine, http://www.alliancemagazine.org/blog/social-impact-bonds-made-in-switzerland-finally/

2) В СКАНДИНАВИИ ПОЯВИЛАСЬ СЕТЬ ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

Скандинавская сеть развития социальных облигаций [The Nordic Social Impact Bond (SIB) Development Network; г. Стокгольм] объединяет представителей Швеции, Норвегии, Финляндии и Дании. Целями создания данной структуры являются (a) обмен информацией о практике применения нового финансового механизма, и (b) поиск возможностей для распространения успешного опыта с учетом специфики национальных и местных контекстов.

Инструмент социальных облигаций (SIB - social impact bonds) - также известный как «схема оплаты за успех» (pay-for-success), «порядок оплаты по результатам» (pay-for- results) или «облигации, содействующие созданию общественных благ» (social benefit bonds) – впервые появился в Соединенном Королевстве в 2010 году и начал активно распространяться по всему миру. Северная Европа тоже не осталась в стороне от этих процессов. Страны Скандинавии во многом сходны по культурным параметрам, уровню жизни, устройству системы социального обеспечения и подходам к оказанию услуг уязвимым категориям населения. Данное обстоятельство открывает возможности для обмена успешным опытом, а также для обсуждения общих трудностей и вариантов решения проблем. Так, муниципальные органы власти жалуются на противоречие между годовым бюджетным циклом и долгосрочным характером инвестиций SIB, которое снижает оперативность принятия финансовых решений, а субъекты разных секторов нуждаются в развитии диалога между потенциальными участниками сделок. Также, опыт действующих программ SIB свидетельствует о потребности в освоении оценочных инструментов, необходимых для подтверждения социальных результатов и определения эффективности услуг. Чтобы откликнуться на этот запрос, Шведский совет по

исследованиям (Vetenskapsakademin) сделал первый шаг - профинансировал подготовку пособия по применению аналитической методики CBA (Cost Benefit Analysis / Анализ «затраты – выгоды»), разработанной Вашингтонским государственным университетом публичной политики (The Washington State University of Public Policy). Сеть планирует расширить данное направление и, в частности, займется созданием базы данных, которая поможет участникам сети структурировать работу по постановке процессов сбора и анализа данных; и проведет дискуссию, чтобы переключить внимание инвесторов, государственных заказчиков и провайдеров социальных услуг с краткосрочных результатов (которые оцениваются по количеству клиентов, проведенных семинаров, подготовленных публикаций и т.п.) на устойчивые изменения, которые являются главной целью инициатив SIB. Представители северных стран уверены в том, что деятельность сети ускорит распространение социальных облигаций и расширит возможности для проверки и внедрения успешных подходов к решению актуальных проблем общества.

Источник: The Chronicle of Philanthropy, http://www.socialinnovation.se/en/new-nordic-network-for-social-impact-bonds/

3) БРИТАНСКОЕ ОБЩЕСТВО ОБСУЖДАЕТ УСПЕХ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

Некоммерческая организация ThinkForward («Учитесь мыслить перспективно», г. Лондон) завершила выполнение трехгодичной наставнической программы для молодежи, которая продемонстрировала превосходные социальные результаты и принесла прибыль инвесторам. Финансирование данной инициативы осуществлялось по схеме «социальных облигаций» (SIB - social impact bonds), которые пока считаются новым явлением и переживают этап экспериментальной проверки.

Благодаря активной работе наставников и коучей более 90% из 1000 «молодых людей группы риска, которые не имели образования, не работали и не учились» (NEETs- not in education, employment or training), поступили в учебные заведения, получили профессиональную подготовку либо трудоустроились. «Это поистине потрясающие достижения – реальная польза для молодежи, которую мы поддерживаем, и для инвесторов, которые поддерживают нас. Мы не только доказали, что наш подход коренным образом меняет судьбу несоциализированных молодых граждан, но также экономит бюджетные средства и приносит прибыль инвестиционным фондам Big Society Capital (BSC) и Impetus-PEF [которые вложили в программу по 450 000 фунтов стрелингов], - делится впечатлениями управляющий директор НКО ThinkForward Кевин Манди (Kevin Munday). - Тот факт, что мы стали первой британской НКО, которая с большим успехом применила схему 'преобразующих инвестиций' [impact investment] для решения проблемы *NEETS*, является для нас предметом большой гордости». Руководитель фонда Impetus-PEF Джулия Грант (Julia Grant) полностью разделяет эту радость: «Мы убедились в том, что социальные облигации являются действенным механизмом, который можно использовать для получения финансовых и социальных результатов. Благотворительные организации получают долгосрочное финансирование, позволяющее совершенствовать систему услуг, а практика обязательного подтверждения эффективности программ может стать хорошим примером профессионального управления результатами для всего сектора». Глава BSC Ник О'Донохью (Nick O'Donohoe) тоже высоко оценил результаты эксперимента. Он отмечает, что общими усилиями опытные НКО, государственные заказчики и инвесторы могут успешно решать проблемы людей, которые нуждаются в поддержке больше всего: «Мы рассчитываем на то, что опираясь на наш опыт, правительство примет положительные решения относительно многих других проектов, предлагающих действенную помощь самым уязвимым категориям населения».

Программа ThinkForward стартовала в 2012 году, и была выполнена по заказу Инновационного фонда, действующего при Департаменте труда и пенсионного обеспечения Великобритании (The Department for Work and Pensions Innovation Fund).

Источник: City Philanthropy, http://www.cityphilanthropy.org.uk/news/social-impact-bond-delivers-financially-investors-and-socially-neets

4) МЕХАНИЗМ «ОПЛАТЫ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ» НЕ ПО ПЛЕЧУ БРИТАНСКИМ НКО

Британские НКО неоднократно жаловались на то, что схема «оплаты по результатам» (payment-by-results) существенно затрудняет выполнение социально значимых программ. В связи с этим Национальное аудиторское агентство (NAO - The National Audit Office) провело проверку и посоветовало заказчикам услуг изучить специфику работы благотворительных организаций.

В прошлом году Национальный совет добровольных объединений (NCVO - The National Council of Voluntary Organisations) предупредил организаторов тендеров о том, что порядок работы на условиях «оплаты по результатам» (ОпР) является основной причиной, по которой многие НКО не могут претендовать на получение государственных заказов. По итогам анализа сведений, полученных от разных стейкхолдеров, агентство NAO подготовило отчет, который не советует госзаказчикам применять «технически сложный» механизм ОпР без веских оснований. Авторы документа отмечают, что благотворительные организации, в отличие от игроков частного сектора, не готовы к существенным рискам, и не располагают капиталом, которого «хватило бы на жизнь» в период между выплатами по контракту. Представитель NCVO Карл Уальдинг (Karl Wilding) согласился с тем, что порядок выплат по схеме ОпР неудобен для НКО, и посоветовал государственным учреждениям либо освоить практику перевода авансовых платежей, либо заменить ОпР обычными договорами или грантами. Также выяснилось, что НКО, работающие по субконтрактам, оказались в самом невыгодном положении: они получают меньше ресурсов, но рискуют больше других. В связи с этим, государственным агентствам следует скорректировать свою практику и, в частности, установить рабочие отношения со всеми организациями, входящими в «цепочку поставок». Чтобы сделать первый шаг, можно воспользоваться опытом Департамента труда и пенсионного обеспечения (The Department for Work and Pensions), который оценивает этику взаимоотношений между генеральными подрядчиками и субконтракторами на основе стандартов профессионального поведения Merlin standard.

Источник: The Third Sector, http://www.thirdsector.co.uk/payment-by-results-commissioners-understand-charities-fit-supply-chain-says-nao/policy-and-politics/article/1352237?DCMP=EMC-CONThirdSectorGovernance

5) СХЕМА «ОПЛАТЫ ЗА УСПЕХ» ПОКАЗАЛА ХОРОШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В США

На Среднем Западе США произошло важное событие: социальные облигации, которые также называют «оплатой за успех» (PFS – pay-for-success), отлично показали себя в сфере дошкольного образования. Штат Юта сэкономил значительные бюджетные средства, а инвесторы – банк Goldman Sachs и венчурный филантроп Дж.Б. Прицкер (J.B. Pritzker) - получили прибыль.

В 2010 году Образовательный округ города Гранит (The Granite School District), банк Goldman Sachs и подразделение НКО United Way в Солт-Лейк-Сити совместными усилиями провели исследование, которое показало, что благодаря качественным программам дошкольного обучения дети с особыми образовательными потребностями легко адаптируются к школьной жизни и демонстрируют хорошие показатели успеваемости. С этого началась история «инициативы коллективного воздействия» (collective impact)[1], которая в 2013 году решила воспользоваться схемой PFS для развития инклюзивного образования. Вклад партнеров в общее дело выглядел следующим образом: НКО United Way взяла на себя выполнение «опорных» (координационных и посреднических) функций; инвесторы вложили в программу 7 млн долларов; а национальная междисциплинарная сеть StriveTogether оказала услуги по подготовке к школе социально уязвимым детям из малоимущих семей. Результаты программы превзошли самые смелые ожидания: из 110 детей в возрасте 3-4 лет, которые потенциально нуждались в коррекционной помощи, специализированное обучение на базе государственных учреждений потребовалось только одному ребенку. Остальные дети пошли в обычные детские сады[2]. «Наши выпускники намного превосходят своих сверстников, - рассказывает директор Службы дошкольного обучения (Preschool Services). – Они становятся лидерами в своих классах, размышляют о поступлении в колледж, и мечтают получить степень Мастера…». Так выглядит положительное воздействие программы на жизнь благополучателей, а что касается преимуществ для заказчика (штата

[1] Со сборником статей «**Коллективное воздействие**» можно ознакомиться здесь: http://ep-digest.ru/?page_id=940
[2] В США детские сады являются первой ступенью младшей школы.

Юта), то он сэкономил 281 550 долларов (исходя из того, что на обучение одного ребенка в спецшколе ежегодно затрачивается 2 607 долларов). Все эти факты свидетельствуют об «успехе», который является основанием для возврата инвесторам вложенного капитала и выплаты процентов. Руководствуясь «доказательствами эффективности» (evidence), законодатели штата решили сделать еще один важный шаг и, в частности, утвердили более масштабную пятилетнюю программу, которая окажет помощь 3 500 детей группы риска.

Американская история социальных облигаций насчитывает девять программ, среди которых самый первый проект в городе Нью-Йорке оказался неудачным, другие семь инициатив находятся в процессе выполнения, и еще одна – в штате Юта – увенчалась успехом.

Источник: The Stanford Innovation Review,
http://ssir.org/articles/entry/pay_for_success_is_working_in_utah?utm_source=Enews

6) ПРОГРАММА ОКАЗАЛАСЬ НЕУДАЧНОЙ, НО ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ПРОВЕРКА СОЦИАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Самая первая американская программа социальных облигаций (SIB - social impact bonds), нацеленная на снижение подростковой преступности в Нью-Йорке, не привела к получению ожидаемого результата. Тем не менее, ее инвесторы и партнеры анализируют ошибки и продолжают участвовать в новых сделках, предусматривающих возврат капитала и получение прибыли только при наличии подтвержденного успеха.

Начало инициативе ABLE (Adolescent Behavioral Learning Experience / «Обучение подростков новым моделям поведения») положило исследование, проведенное в 2012 агентством MDRC и правозащитным объединением Osborne Association, которое помогло обозначить проблему и сформировать представление о желаемом результате программы. Инвестором в этой первой для Америки сделке SIB выступил банк Goldman Sachs, вложивший в социальную адаптацию бывших заключенных тюрьмы «Остров Уилла Райкера» (Will Riker's Island) 7,2 млн долларов, а гарантии на сумму в 6 млн долларов предоставил филантропический конгломерат Bloomberg Philanthropies. Изначально предполагалось, что ABLE поможет снизить показатель рецидивной преступности на 10% и сэкономит городу Нью-Йорку значительные средства. Однако, по мнению обозревателей газеты New York Times, «дело не пошло» с самого начала, когда надзирателям тюрьмы не удалось разделить участников программы и подростков, вошедших в контрольную группу. Исполнителям пришлось уменьшить целевую аудиторию, что повлекло за собой сокращение бюджета проекта. Оценка, проведенная институтом Vera Institute of Justice, существенного изменения в показателях преступности не обнаружила. Несмотря на что выводы оценщиков сильно отличаются от изначальных ожиданий, специалисты MDRC, которые занимались мониторингом программы, зафиксировали два положительных момента. Во-первых, более 4000 молодых людей в возрасте 16-18 лет получили необходимую профессиональную помощь (и это уже большое достижение); и, во-вторых, в силу того что инициатива признана неудачной, все расходы, связанные с оказанием услуг, были оплачены частным инвестором (это хорошая новость для налогоплательщиков).

В итоге инвестор потерял 1,2 млн долларов, но, тем не менее, не отказался от дальнейших экспериментов. Помимо программы ABLE, сегодня в США выполняются еще семь инициатив SIB, и в четырех из них участвует банк Goldman Sachs. «Нас по-прежнему очень вдохновляет перспектива использования капитала в интересах общества», - сообщила Андреа Филлипс, вице-президент фирмы Urban Investment Group, которая управляет инвестиционными проектами банка.

Источники: The Philanthropy News Digest,
http://philanthropynewsdigest.org/news/nyc-social-impact-investment-fails-to-meet-goal?utm_campaign=news%7C2015-07-06
http://philanthropynewsdigest.org/news/program-fails-but-social-impact-bond-experiment-succeeds?utm_campaign=news%7C2015-08-02

7) АМЕРИКАНСКИЙ ОПЫТ «ОПЛАТЫ ЗА УСПЕХ»

В США прошли региональные саммиты, в ходе которых участники программ социальных облигаций (SIB – social impact bonds) и разработчики новых проектов оценили практику применения схемы «оплаты за успех» (PFS – pay-for-success) и обозначили ее сильные и слабые стороны.

Участники событий отметили, что благодаря активному содействию со стороны структур федерального уровня штаты и муниципалитеты проявляют к «социальным облигациям» [таково второе название «оплаты за успех», только британского происхождения] повышенный интерес и используют данный финансовый механизм для развития системы услуг на местах. При этом представление об «успехе» везде разное: некоторые государственные агентства в обязательном порядке измеряют экономию бюджетных средств, а другие уделяют больше внимания социальным результатам и стремятся оценить устойчивые изменения в жизни сообществ. Но получить необходимую информацию бывает непросто. В одних регионах нет сведений для проведения сравнительного анализа, а в других нет доступа к базам данных органов власти.

Эти барьеры, как правило, помогают преодолевать партнеры, ученые и оценщики, которые прилагают значительные усилия, чтобы выявить эффективные модели, собрать доказательства (evidence) и распространить успешный опыт. Однако следует понимать, что успех программ PFS (которые достаточно сложны по многим параметрам) зависит от способности некоммерческих организаций управлять финансами, процессами и программами на высоком профессиональном уровне. Поэтому участники социальных преобразований в очередной раз обращают свои взоры к филантропическим институтам, которые могут сыграть ключевую роль в развитии организационного потенциала НКО. Немаловажно, что государственным служащим тоже надо учиться, поскольку от их знаний и навыков зависит жизнеспособность и будущее поддержанных проектов: они должны регулировать процессы сбора и анализа данных, взаимодействовать со всеми участниками сделки PFS, и обеспечивать преемственность решений в период смены выборных должностных лиц.

В силу того что в США пока завершились только два проекта PFS, очень важно, чтобы информация о ходе выполнения программ свободно циркулировала между проектными командами и всеми заинтересованными сторонами. В данном случае прозрачность и открытость имеет большое значение для дальнейшего развития новой практики. Следует отметить, что законодатели многих штатов пытаются создать для PFS благоприятный правовой климат и приветствуют разработку проектов в сфере профилактики рецидивной преступности, охраны здоровья матери и ребенка, и борьбы с бездомностью. А что касается федерального уровня, то Президент США включил в проект бюджета на 2016 год 364 млн долларов для распространения PFS в национальных масштабах.

В настоящий момент в США выполняются семь программ PFS, и более 30 проектов готовятся к старту. Проведение саммитов, на которых встретились около 400 делегатов со всей страны, является совместной инициативой Департамента социальных инноваций Белого дома (The White House Office of Social Innovation), Фонда Лоры и Джона Арнольд (The Laura and John Arnold Foundation) и фонда поддержки некоммерческих организаций Nonprofit Finance Fund.

Источник: The Nonprofit Finance Fund, http://www.nonprofitfinancefund.org/blog/white-house-pay-success-regional-summits-fostering-dialogue-and-building-momentum-create-better

8) ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ПРОГРАММЫ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

Если проект, выполненный на условиях «оплаты за успех» (PFS - pay-for-success)[3], приводит к получению согласованных результатов, то государство (уже ничем не рискуя) должно продолжить финансирование практики, официально подтвердившей свою эффективность. Такова логика социальных облигаций, предлагающих инвесторам рискнуть капиталом во имя проверки инновационных подходов к преобразованию общества. Чтобы зафиксировать это важное обязательство и обеспечить распространение передового опыта, эксперты рекомендуют включать в контракты PFS специальные условия «о дальнейшей поддержке инициативы в случае достижения поставленных целей» («the Achievement Compact»).

«Схема PFS нужна затем, чтобы государство могло работать только с проверенными инновациями, не разбрасываясь средствами налогоплательщиков. Но если экспериментальная модель оказалась действительно успешной, то госструктуры должны не просто двигаться дальше, но действовать в два раза энергичнее», - разъясняет позицию экспертов сенатор штата Нью-Йорк Дэниел Скуодрон (Daniel Squadron). Однако очень важно, чтобы после перевода инициативы в режим работы по госконтракту, правительство продолжало принимать финансовые решения на основе доказательной информации (evidence), полученной в ходе оценки промежуточных и конечных результатов долгосрочных программ. Чтобы создать условия для воплощения подобного сценария, специалисты авторитетных американских организаций, активно продвигающих схему PFS – Гарвардская лаборатория социальных облигаций (The Harvard Social Impact Bond Lab), Фонд Джеймса Ирвина (The James Irvine Foundation) и Корпорация служения нации и обществу (The Corporation for National and Community Service) – разработали рекомендации для всех причастных субъектов:

- *Федеральные структуры* в лице Административно-бюджетного управления при Президенте США (OMB - The Office of Management and Budget) могут запрашивать у госучреждений, участвующих в сделках PFS, подробные планы обеспечения устойчивости и дальнейшего развития успешных программ. Также, им стоит подумать о порядке присвоения статуса «передовой практики федерального значения» тем моделям и практикам, которые подходят для тиражирования в национальных масштабах.
- *Органы власти американских штатов* (аналогичным образом) могут присваивать лучшим проектам региональный статус, а также создавать специальные комиссии, которые будут осуществлять мониторинг сделок PFS и анализировать отчетность соответствующих подразделений, выявляя эффективные и неудачные модели и практики.
- *Филантропические организации* должны однозначно заявить о том, что их интересуют только в те сделки, которые (a) в качестве обязательного условия требуют сбора и анализа «доказательной информации», и (b) гарантируют финансовую стабильность успешным моделям. Помимо этого, им следует более активно поддерживать обучающие проекты, способствующие повышению квалификации госслужащих в вопросах управления эффективностью в социальной сфере.
- *Сообщество оценщиков* должно подготовить алгоритмы работы, которые обеспечат бесперебойную поставку актуальных данных, характеризующих не только конечные, но также промежуточные результаты программ. Благодаря такому подходу все заинтересованные стороны смогут использовать результаты оценки для принятия оперативных решений.

Программы PFS являются многосторонними сделками, которые требуют слаженных действий от всех вовлеченных субъектов. Данные рекомендации помогут партнерам и другим причастным сторонам скоординировать действия и сформировать общее представление о «лучшей судьбе» передовой практики.

Источник: The Stanford Innovation Review,
http://ssir.org/articles/entry/after_pay_for_success_doubling_down_on_what_works

[3] Данную схему финансирования общественно значимых инициатив также называют «социальными облигациями» (SIB – social impact bonds).

9) ДИСКУССИЯ ОБ ИСТИННЫХ ЦЕЛЯХ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

В американском экспертном сообществе развернулась дискуссия о целях социальных облигаций (SIB – social impact bonds) и основных мотивах главных действующих лиц. В роли критика выступила президент Фонда Ф.Б. Хирона (The FB Heron Foundation; США) Клара Миллер (Clara Miller), утверждающая, что SIBs появляются тогда, когда власть хочет сэкономить бюджетные средства на решении социальных проблем. А контраргументы в защиту нового финансового механизма выдвинули практикующие специалисты агентства Social Finance.

В своей статье «Могут ли социальные облигации существенно влиять на общество?» (Can Social-Impact Bonds Really Have Big Impact?) г-жа Миллер обсуждает причины, по которым Фонд Ф.Б. Хирона отказался от освоения практики SIB. Она считает, что стремление государственных структур решить бюджетные проблемы превосходит желание оказать реальную помощь нуждающимся. При этом никого не останавливает тот факт, что транзакционные расходы в рамках сложной схемы «оплаты за успех» (PFS - pay-for-success) слишком высоки. Кроме того, в сделке участвуют, как минимум, пять субъектов - заказчик, посредник, инвестор, исполнитель и оценщик. А что будет, если один из них выйдет из игры? – Об этом никто не задумывается.

Исполнительный директор Social Finance Трейси Паланджиан (Tracy Palandjian) с такими категоричными выводами не согласна. Ее команда активно пропагандирует социальные облигации, отчетливо понимая, что модель PFS не является панацеей от всех бед и в силу своей новизны не может быть безукоризненной. Тем не менее, среди инициаторов семи действующих американских программ и более 30 британских проектов вряд ли найдутся те, кто поставил бы экономию ресурсов выше социальных результатов. Потому что экономия является всего лишь следствием прогресса в решении актуальных проблем, и зачастую используется в качестве доказательства успеха. И только так. Ключевой «мотиватор», собирающий за одним столом представителей трех секторов – это желание найти эффективные модели оказания услуг, благодаря которым уязвимые граждане получают «путевку в жизнь» и раскрывают индивидуальный потенциал. Ради достижения целей, которые ставят перед собой программы социальных облигаций (это, как правило, ранее развитие детей, предотвращение рецидивной преступности, трудоустройство и социализация бездомных людей и т.д.), можно преодолеть даже более значительные трудности, а не только те, которые связаны с необходимостью координировать действия многих игроков. Некоммерческие организации нередко говорят о том, что благодаря SIB они могут на время забыть о фандрайзинге и направить все силы и ресурсы на выполнение миссии. Потому что все финансовые риски ложатся на инвесторов: если инициатива не приводит к достижению согласованных результатов, то вложенный капитал не возвращается. Также, вполне уместно вспомнить о том, что общепринятый подход к принятию решений о финансировании социальных программ не предусматривает активного использования достоверных данных и результатов исследований. А с появлением социальных облигаций, требующих обязательного подтверждения результатов, использование «доказательной информации» для корректировки стратегий и политик постепенно становится нормой жизни и создает благоприятные перспективы для инновационных подходов к преобразованию общества. Иными словами, можно долго выяснять, кому выгоднее механизм PFS – инвестору, НКО или государству, но вывод все равно будет один: самый большой выигрыш достанется обществу.

Источники: The Chronicle of Philanthropy, https://philanthropy.com/article/Letter-to-the-Editor-/229785?cid=pw
https://philanthropy.com/article/Opinion-Can-Social-Impact/228887

10) ПОЧЕМУ СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЛИГАЦИИ НЕ ПРИЖИВАЮТСЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

Сегодня в мире насчитывается 44 программы, которые финансируются по схеме «социальных облигаций» (SIB - social impact bonds), и еще 100 сделок находятся на стадии подготовки. Примечательно, что данный механизм финансирования социальной сферы хорошо приживается в благополучных державах (таких как Великобритания или США), а в развивающихся странах процессы идут слишком медленно (сделка SIB заключена только в Индии). Эксперты Университета Кейптауна проанализировали попытки внедрения SIB в Южной Африке, и обозначили целый ряд причин, препятствующих распространению новой практики.

- *Трудности, связанные с выбором приоритетов*. Проблемы развивающихся стран настолько масштабны и всеобъемлющи, что определить самый главный приоритет бывает очень сложно. Например, процент безработицы в ЮАР составляет 35% (это более 8 млн граждан), поэтому создание рабочих мест является для правительства задачей первостепенной важности. Но чтобы подступиться к ее решению, необходимо добиваться прогресса сразу по нескольким направлениям – расширять программы профессионального обучения, развивать малый бизнес и улучшать общую экономическую ситуацию.
- *Многочисленные факторы, отрицательно влияющие на потенциальных благополучателей*. В экономически депрессивных сообществах люди нуждаются в рабочих местах, медицинских услугах, доступном жилье, качественном питании и т.д. Поэтому, планируя программу раннего развития детей (которая, например, успешно выполняется в штате Юта, США), государственный заказчик должен осознавать, что эффективность инициативы может оказаться незначительной в силу таких проблем, как детское недоедание (данный показатель составляет 25%) или фетальный алкогольный спектр нарушений (в ЮАР 16% детей страдают от последствий пренатального влияния алкоголя).
- *Недостаток организаций, способных участвовать в программах SIB*. В развивающихся странах социальные услуги, как правило, оказывают небольшие НКО, которые не могут участвовать в крупных сделках, и не привлекают внимания частных инвесторов.
- *Ограниченное финансирование социальной сферы*. Правительство финансирует социально значимые инициативы в незначительном объеме. Например, программы борьбы со СПИДом на протяжении многих лет полагались на гранты международных организаций, а сегодня получают от государства краткосрочные субсидии и страдают от хронического дефицита ресурсов. В ситуации, когда даже такие проблемы, как распространение опасных заболеваний не могут отвлечь политиков от создания рабочих мест, долгосрочным программам SIB в сфере дошкольного образования или семейного воспитания на многое рассчитывать не приходится.
- *Отсутствие данных*. Органы власти зачастую не располагают исходными данными, которые необходимы для сравнительного анализа и оценки эффективности программ SIB. А что касается НКО, то они испытывают недостаток компетенций и ресурсов, необходимых для сбора данных и оценки эффективности и качества собственных услуг.

Все эти факторы затрудняют распространение социальных облигаций, но, тем не менее, не исключают возможности их внедрения. Чтобы снизить риски и повысить привлекательность SIB для разных стейкхолдеров, эксперты рекомендуют адаптировать опыт первопроходцев к особым условиям и потребностям развивающихся стран. В частности, потенциальные участники сделок могут договариваться о поэтапной оплате услуг НКО по итогам оценки промежуточных результатов (например, в первый год - 40%, во второй – 60%); поощрять выполнение «комбинированных» программ (например, сочетать образовательную деятельность с мерами по повышению качества питания), создавать инвестиционные фонды для поддержки разных моделей оказания услуг; и укреплять отношения с частными донорами, которые способны усилить инициативы с помощью «невозвратных» средств и привлечь внимание политиков к актуальным социальным проблемам.

Источник: The Stanford Innovation Review, http://ssir.org/articles/entry/bringing_impact_bonds_to_the_global_south

11) КРУПНЕЙШИЙ АВСТРАЛИЙСКИЙ БАНК ВЫПУСТИЛ «ЗЕЛЕНЫЕ ОБЛИГАЦИИ»

Чтобы поддержать внедрение инновационных способов получения энергии из возобновляемых источников, Национальный банк Австралии (NAB - The National Australia Bank) выпустил «зеленые облигации» (green bonds), получившие название NAB Climate Bond («Климатические облигации банка NAB»). Данная инициатива показывает, что организации финансового сектора могут участвовать в развитии общества с пользой для своего основного бизнеса.

«Климатические» или «зеленные» ценные бумаги появились на австралийском рынке впервые. На сегодняшний день старшие необеспеченные корпоративные облигации NAB Climate Bond уже привлекли инвестиции в размере 300 млн долларов, которые используются для возведения и обслуживания солнечных тепловых станций и ветряных ферм в Австралийской Столичной Территории и в штатах Виктория, Южная Австралия, Тасмания, Западная Австралия и Новый Южный Уэльс. Основная часть энергетических установок (44) уже действует, и еще три объекта будут введены в эксплуатацию в ближайшее время. Все эти проекты выполняются по инициативе банка NAB. «Инвесторы вкладывают капитал в облигации с привычными параметрами, но при этом получают дополнительную возможность для поддержки решений, способствующих предотвращению климатических изменений, - рассказывает об особенностях NAB Climate Bonds глава отдела банковских продуктов и маркетинга Энтони Кэхилл (Antony Cahill). - Благодаря выпуску новых, современных облигаций банк NAB продемонстрировал обществу инновационный подход к финансированию инициатив, направленных на защиту окружающей среды, и стал крупнейшим австралийским поставщиком заемного капитала в сферу регенеративной энергетики». Предполагается, что активы, привлеченные с помощью облигаций, обеспечат производство 1,5 ГВт электроэнергии и предотвратят выбросы парниковых газов объемом в 3,9 млн мт. Полученной энергии будет достаточно для обслуживания 730 000 домов австралийских граждан на протяжении целого года.

NAB Climate Bond соответствуют Международным стандартам климатических облигаций (The Climate Bond International Standards), утвержденных в ноябре 2011 года Инициативой по климатическим облигациям (The Climate Bonds Initiative), которая осуществляет сертификацию ценных бумаг, способствующих предотвращению глобальных изменений климата.

Источник: Shared Value Project, http://sharedvalue.org.au/2014/12/nabs-certified-climate-bond-an-australian-first/

2) «ТЕМАТИЧЕСКИЕ ОБЛИГАЦИИ» (THEME BONDS) – НОВОЕ ЯВЛЕНИЕ НА АМЕРИКАНСКОМ РЫНКЕ

Межамериканский банк развития (IADB - The Inter-American Development Bank) выпустил облигации EYE (Education, Youth and Employment), которые помогут привлечь средства для реализации образовательных и молодежных программ в странах Латинской Америки и Карибского бассейна. Данная инициатива привлечет в международную сферу новых инвесторов и поможет согласовать инвестиционные портфели клиентов IADB с миссией организации, которая заключается в снижении уровня бедности на американских континентах.

Стоимость «тематических» облигаций EYE составляет 500 млн долларов, а срок обращения - четыре года. IADB планирует использовать привлеченные средства для развития дошкольного, начального и среднего образования, а также для поддержки программ, которые помогут выпускникам школ адаптироваться к рынку труда. «Облигации EYE bond – это инновационный инструмент, позволяющий мобилизовать дополнительные ресурсы для работы по трем направлениям, имеющим для Карибского региона и Латинской Америки приоритетное значение – это «образование», «молодежь» и «трудоустройство», - поясняет президент IADB Луис Альберто Морено (Luis Alberto Moreno). – Проекты, которые получат финансирование благодаря этим инвестициям, повысят качество обучения детей, и помогут молодым людям приобрести навыки, необходимые для успешного старта на рынке труда». По мнению экспертов, облигации EYE являются достойным откликом на возрастающую потребность в ликвидных социально-ориентированных инвестиционных продуктах с фиксированными ставками. Число инвесторов, стремящихся к тому, чтобы их капитал работал на благо общества, увеличивается с каждым годом во всех регионах планеты, и субъекты финансового сектора должны разработать новые предложения, отвечающие требованиям времени. Опыт IADB является удачным примером подобной практики, и поможет другим организациям приступить к разработке собственных уникальных решений.

Источник: Shared Value Initiative, http://sharedvalue.org/groups/citi-prices-industry%E2%80%99s-first-theme-bond-improve-education