



Evolution and Philanthropy

**Тематическая подборка материалов
из выпусков «Дайджеста публикаций
международного филантропического сообщества»**

№ 5, март 2014 г.

СОЦИАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ

*Если Вы хотите ознакомиться с выпусками Дайджеста
или тематическими подборками статей за 2010 - 2014 гг.
и/или получить Дайджест в будущем,*

*напишите по адресу toropovaei@uralsib.ru
или свяжитесь с нами через страничку в Фейсбуке
www.facebook.com/EvolutionAndPhilanthropy*

Содержание

| | |
|---|--|
| 1) Расширение практики социальных инвестиций: что делать ключевым игрокам? 3 | |
| <i>«Инвестиции, содействующие социальным преобразованиям» (impact investing) в 2007 году обрели статус отдельной концепции, которая с тех пор прошла проверку на прочность в разных странах мира. Однако для развития данного направления всем вовлечённым субъектам необходимо иметь представление о своих возможностях и дальнейших задачах. Члены «Большой восьмёрки» (G8) обсудили эти важные вопросы в ходе Форума социальных инвестиций (Social Impact Investment Forum).</i> | |
| 2) Темпы распространения социальных инвестиций замедляются..... 3 | |
| <i>Британская Ассоциация благотворительных фондов (The Association of Charitable Foundations / ACF) предупреждает о том, что в ближайшие несколько лет освоение практики социальных инвестиций будет осуществляться невысокими темпами. Снижение динамики объясняется низкой ликвидностью рынка и незначительным числом фондов, использующих для поддержки общественно значимых инициатив инвестиционные инструменты.</i> | |
| 3) Сфере социальных инвестиций не хватает инвесторов 4 | |
| <i>На протяжении последних пяти лет «инвестиции, содействующие общественному прогрессу» (impact investing), являлись предметом активных дискуссий. Однако численность тех, кто готов поддержать общество и одновременно с этим получить доход, увеличивается очень медленно. Причины такого положения дел освещаются в отчёте Всемирного экономического форума (The World Economic Forum) «От частного к общему: Оценка сектора социальных инвестиций и возможностей для привлечения традиционных инвесторов» (From the Margin to the Mainstream: Assessment of the Impact Investment Sector and Opportunities to Engage Mainstream Investors).</i> | |
| 4) Социальные инвестиции: советы для тех, кто хочет создать банк 5 | |
| <i>В ходе форума «Большой восьмёрки» (Лондон, 2013 г.) исполнительный директор британского инвестиционного банка Big Society Capital (BSC) Ник О’Донохью (Nick O’Donoghue) по многочисленным просьбам коллег из разных стран рассказал о практических аспектах создания финансового института, нацеленного на развитие сферы социальных инвестиций.</i> | |
| 5) Этика социальных облигаций: критика эксперта 6 | |
| <i>Почётный профессор университета Union Institute & University (UIU) Марк Розенман (Mark Rosenman) критически относится к социальным облигациям (social impact bonds) и иным схемам, предполагающим выплаты из бюджета в пользу инвесторов. Он считает, что доноры и финансовые институты не должны получать прибыль за счёт средств налогоплательщиков.</i> | |
| 6) Что такое венчурная филантропия 6 | |
| <i>В последние годы мы часто слышим о разных видах филантропии – стратегической, каталитической, венчурной и т.д. Чтобы внести некоторую ясность, Европейская ассоциация венчурной филантропии (The European Venture Philanthropy Association / EVPA) посвятила одно из своих заседаний толкованию термина, который определяет содержание и смысл её работы...</i> | |
| 7) Сведения о социальных предприятиях доступны всем заинтересованным субъектам.....7 | |
| <i>Индекс социального предпринимательства RBS SE100 Index, разработанный британской компанией Matter&Co при поддержке банка RBS (The Royal Bank of Scotland), на протяжении четырёх лет существовал в формате ежегодного отчёта, а в 2013 году стал онлайн инструментом. Заинтересованные пользователи осваивают новые возможности...</i> | |
| СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ..... 8 | |
| <i>Подборка публикаций электронного бюллетеня журнала Alliance, ноябрь 2013 г.</i> | |
| Фонд, содействующий развитию социальных инвестиций на Кипре, тестирует механизм краудфандинга 8 | |
| SVX – новая канадская социальная биржа, выполняющая функции настоящей фондовой биржи 8 | |
| Новые публикации акцентируют внимание на потенциале социальных инвестиций...9 | |

1) РАСШИРЕНИЕ ПРАКТИКИ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ЧТО ДЕЛАТЬ КЛЮЧЕВЫМ ИГРОКАМ?

«Инвестиции, содействующие социальным преобразованиям» (impact investing) в 2007 году обрели статус отдельной концепции, которая с тех пор прошла проверку на прочность в разных странах мира. Однако для развития данного направления всем вовлечённым субъектам необходимо иметь представление о своих возможностях и дальнейших задачах. Члены «Большой восьмёрки» (G8) обсудили эти важные вопросы в ходе Форума социальных инвестиций (Social Impact Investment Forum).



За последние 20 лет Фонд Форда (The Ford Foundation), Фонд Ф.Б. Хирона (The F B Heron Foundation), Фонд У.К. Келлога (The W.K. Kellogg Foundation) и ряд других авторитетных организаций многократно протестировали модель «филантропического банка» и убедились в её эффективности. Смысл данной деятельности заключается в том, что фонды инвестируют активы (целевые капиталы и грантовые пулы) в те проекты, которые способствуют получению как финансовых, так и социальных результатов. Практика показала, что фонды не испытывают

особых проблем, когда речь идёт об эффективности социальных услуг или программ развития сообществ. С инициативами в сфере прав человека и социальной справедливости дела обстоят не так хорошо, потому что результаты таких проектов оценить достаточно сложно. Это и есть та задача, которой фонды должны заняться в ближайшие годы.

Что касается некоммерческих организаций, то их путь к инвестиционным ресурсам более извилист. Чтобы получить доступ к капиталу, они создают корпорации с общественно значимыми целями (benefit corporations), которые получают не только прибыль, но и социальные результаты; либо выполняют программы на условиях «оплаты за успех» (pay-for-success), которые также известны как «социальные облигации» (social-impact bonds). Освоение таких схем могло бы значительно снизить зависимость от грантов, однако для многих НКО такие финансовые механизмы слишком сложны. Некоторые организации не знают, как измерять экологические и социальные результаты, а другие НКО даже не могут их сформулировать. Чтобы создать коммерческие подразделения и вступить на рынок инвестиций, традиционным НКО стоит воспользоваться услугами инкубаторов социального бизнеса, которые не только предоставляют стартовый капитал, но и помогают разобраться с финансовыми и социальными целями. Такую помощь, например, оказывает бизнес-инкубатор **Danone Communities**, созданный глобальным производителем молочной продукции Danone.

Государство, в свою очередь, должно поддержать все эти начинания. Для этого необходимо создать благоприятный правовой климат и инициировать разработку инструментов, которые помогут всем игрокам действовать прозрачно, и продемонстрировать обществу достигнутые результаты.

*Источник: The Chronicle of Philanthropy, <http://philanthropy.com/article/It-s-...>
[Дайджест № 42 (12), декабрь 2013 г.]*

2) ТЕМПЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ЗАМЕДЛЯЮТСЯ

Британская Ассоциация благотворительных фондов (The Association of Charitable Foundations / ACF) предупреждает о том, что в ближайшие несколько лет освоение практики социальных инвестиций будет осуществляться невысокими темпами. Снижение динамики объясняется низкой ликвидностью рынка и незначительным числом фондов, использующих для поддержки общественно значимых инициатив инвестиционные инструменты.

Опрос, в котором приняли участие 83 фонда, показал, что в 2012/13 финансовом году 90% социальных инвестиций (СИ) были предоставлены десятью организациями, чьи целевые капиталы (эндаументы) составляют более 100 млн фунтов стерлингов. Всего на территории Соединённого Королевства действует не более 20 подобных фондов. Соответственно, половина потенциальных игроков уж вышла на рынок. «Доступного капитала этих фондов надолго не хватит, так как многие социальные инвестиции практически неликвидны. Поэтому на рынке может возникнуть пауза продолжительностью в несколько лет», - поясняют авторы отчёта «Деятельность благотворительных трастов и фондов на рынке социальных инвестиций» (Charitable trusts and foundations' engagement in

the social investment market). Чтобы воспрепятствовать такому развитию событий, исследователи советуют привлекать на орбиту СИ новые фонды, руководствуясь информацией о преимуществах и недостатках существующей практики.

Как выяснилось, чаще всего фонды предоставляют заёмный капитал сроком примерно на пять лет. Размер этих займов (нередко необеспеченных и рискованных) в среднем составляет 100 000 фунтов стерлингов, а ставки обычно зависят от прогнозируемого успеха конкретных проектов. Доходы от инвестиций, как правило, очень скромные, но этот недочёт с лихвой восполняется впечатляющими социальными результатами. СИ считаются неплохим дополнением к традиционным грантам, но для запуска инвестиционных схем требуются новые компетенции, время, а также заинтересованность со стороны потенциальных получателей займов. Кроме того, многие фонды считают, что СИ отрицательно влияют на характер отношений с получателями поддержки, придавая общению слишком деловое, коммерческое звучание.

Исполнительный директор ACF Дэвид Эмерсон (David Emerson) высоко оценил работу фондов, отметив, что эти организации являются уникальными источниками рискованного капитала для НКО и социальных предприятий, которые не могут получить займы у традиционных инвесторов.

Источник: Civil Society Media Ltd, <http://www.civilsociety.co.uk/finance...>
[Дайджест № 44 (2), февраль 2014 г.]

3) СФЕРЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НЕ ХВАТАЕТ ИНВЕСТОРОВ

На протяжении последних пяти лет «инвестиции, содействующие общественному прогрессу» (impact investing), являлись предметом активных дискуссий. Однако численность тех, кто готов поддержать общество и одновременно с этим получить доход, увеличивается очень медленно. Причины такого положения дел освещаются в отчёте Всемирного экономического форума (The World Economic Forum) «От частного к общему: Оценка сектора социальных инвестиций и возможностей для привлечения традиционных инвесторов» (From the Margin to the Mainstream: Assessment of the Impact Investment Sector and Opportunities to Engage Mainstream Investors).



Авторы документа изучили существующую практику и пришли к выводу, что отсутствие интереса к социальным инвестициям (СИ) со стороны держателей капитала вызвано следующими проблемами:

1. *Экосистема СИ переживает сложный период становления*, и потенциальные инвесторы пока не имеют представления о возможных финансовых результатах. Например, из 50 руководителей пенсионных фондов США всего 30 респондентов (60%) осведомлены о том, что СИ способны приносить доход. Анализ сведений инвестиционных фондов, вошедших в онлайн-базу данных ImpactBase, показал, что СИ приносят прибыль в 80% случаев. То есть, показатель весьма привлекательный. Однако такие данные собирают всего 38% социально ориентированных инвестиционных фондов, а более 40% фондов подобную информацию не фиксируют.
2. *Размеры сделок пока невелики*. Средний размер прямых инвестиций в социальные предприятия или в бизнес с общественно значимой миссией составляет примерно 2 млн долларов, а суммы коммерческих инвестиций превышают этот показатель в 20 раз. Безусловно, активы социально ориентированных инвестиционных фондов выглядят более внушительно (около 60 млн долларов), но традиционным сделкам проигрывают даже вклады в фонды прямых инвестиций.
3. *Социальные инвестиции сложно внедрить в традиционный портфель*. Управляющие активами пользуются привычными моделями (см. [современную теорию инвестиционного портфеля](#)) и порой не знают, как поступить с СИ, которые в классификации активов занимают промежуточное положение. Рассматривая варианты социальных инвестиций, необходимо учитывать нефинансовые показатели, но чтобы подступить к этому вопросу, следует (как минимум) изучить подходы к оценке социальных результатов и ознакомиться с практикой первопроходцев.
4. *Измерить и оценить социальные результаты непросто*. Несмотря на то что эксперты в сфере оценки экологических и социальных результатов (сеть GIIN, B-Lab) уже добились значительного

прогресса, оценочные методики подобного рода для многих традиционных инвесторов остаются «заповедной территорией».

Чтобы решить эти проблемы, исследователи разработали рекомендации для всех игроков. Инвестиционным фондам они советуют собирать и публиковать информацию о финансовых результатах; социально ориентированным предприятиям - изучать материалы по оценке эффективности СИ; а органам власти – создавать благоприятный правовой климат.

*Источник: Stanford Social Innovation Review, <http://www.ssireview.org/blog/entry/i...>
[Дайджест № 43 (я), январь 2014 г.]*

4) СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: СОВЕТЫ ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ СОЗДАТЬ БАНК

В ходе форума «Большой восьмёрки» (Лондон, 2013 г.) исполнительный директор британского инвестиционного банка Big Society Capital (BSC) Ник О'Донохью (Nick O'Donoghue) по многочисленным просьбам коллег из разных стран рассказал о практических аспектах создания финансового института, нацеленного на развитие сферы социальных инвестиций.



1. Подготовительный этап:

- Создание банка BSC является частью инициативы **Social Investment Task Force**, которая появилась 13 (!) лет назад. Вполне возможно, что в других странах процесс пойдёт быстрее, но для этого необходимо ускорить принятие соответствующих законов, формирование капитала и разработку учётно-операционных схем. Без активной поддержки со стороны правительства решить

столь широкий спектр задач очень сложно.

- Для реализации таких масштабных проектов необходимы лидеры в правительственных кругах и в социальном секторе. Если не будет авторитетных людей, убеждённых в пользе социальных инвестиций (СИ), то ничего не получится.
- Необходимо добиться официального утверждения миссии новой организации и следить за тем, чтобы лица, принимающие решения, держались в стороне от политических баталий. В Великобритании функцию «нейтральных вод» в своё время выполнил фонд **Big Society Trust**. Без такой буферной зоны новый банк был уязвимым ко всем перестановкам в исполнительных и законодательных органах власти.

1. Этап становления организации:

- Создавая финансовый институт, необходимо развивать всю экосистему СИ, в которой будет происходить формирование спроса и предложения. Инвесторы должны быть готовы к вложению капитала, а социальные организации и предприниматели должны стремиться к получению заёмных средств. Чтобы откликнуться на эти потребности, британское правительство поддержало обучающие программы для потенциальных получателей инвестиций, инкубаторы социальных предприятий, разработку Закона о социальных результатах (**The Social Value Act**) и многое другое.
- Участники инициативы по развитию рынка СИ должны сразу договориться о терминах. Например, банк BSC содействует развитию сообществ, обеспечивает некоммерческим организациям доступ к заёмным средствам в виде социальных облигаций (social impact bonds), и поддерживает социальные предприятия посредством инвестиций в акционерный капитал. То есть, BSC использует разные типы СИ, которые отличаются по размеру ставок, степени риска, и предназначаются для разных групп инвесторов и получателей. Чтобы обеспечить высокую степень прозрачности в подобных условиях, инвестиционный банк должен тщательно проработать «гlossарий», которым будут пользоваться как сотрудники организации, так и её ключевые стейкхолдеры.
- Для поступательного развития рынка СИ необходимы субсидии. Новому банку следует сочетать инвестиции с грантами либо осваивать иные возможности в виде налоговых льгот и развития партнёрских отношений с грантодающими организациями.

Сегодня СИ уже на слуху и вызывают большой интерес у законотворцев и правительственных учреждений многих стран. Однако для успешного развития событий одного интереса мало. Участники инициатив должны целенаправленно искать пути финансирования организаций, которые работают «на земле» и стремятся к получению устойчивых социальных результатов. Больше риска – меньше слов, и тогда вам покорятся самые недостижимые вершины.

*Источник: Impact Investing Policy Collaborative (ИИП), <http://iipcollaborative.org/article/1...>
[Дайджест № 44 (2), февраль 2014 г.]*

5) ЭТИКА СОЦИАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ: КРИТИКА ЭКСПЕРТА

Почётный профессор университета Union Institute & University (США) Марк Розенман (Mark Rosenman) критически относится к социальным облигациям (social impact bonds) и иным схемам, предполагающим выплаты из бюджета в пользу инвесторов. Он считает, что доноры и финансовые институты не должны получать прибыль за счёт средств налогоплательщиков.



В упрощённом виде схема социальных облигаций (SIBs) выглядит так: если некоммерческая организация-исполнитель программы демонстрирует достижение согласованных результатов, то государство оплачивает её работу (pay-for-success), а инвесторы получают свои проценты. Данная концепция была предложена в период сокращения бюджетного финансирования социальной сферы, и была воспринята как перспективный вариант привлечения частного капитала в НКО-сектор. Однако история SIBs слишком коротка, чтобы громко заявлять об эффективности

данной модели. Более того, облигации и другие разновидности социальных инвестиций вызывают много вопросов. Например, оценочные исследования показали, что каждый доллар, вложенный в программу для детей Head Start («Стартовые преимущества»), впоследствии экономит бюджету как минимум семь долларов. Но если банки Goldman Sachs и Morgan Stanley - активные пропагандисты инвестиций нового типа – применят схему SIBs, то в скором времени значительная часть экономии отправится в карманы солидных инвесторов. Очевидно, что идея извлечения прибыли в процессе общественно значимой деятельности набирает популярность. И этому во многом поспособствовали консерваторы, которые на протяжении десятилетий настаивали на снижении налогов на капитал и сокращении государственного финансирования услуг для малоимущих. Марк Розенман убеждён в том, что американцы поддерживают социальные программы, руководствуясь их пользой для общества, а не выгодой. Более того, эксперт уверен в том, что часть жизни общества должна оставаться неподвластной рыночным законам, и что в сфере социальных преобразований идея создания лучшего общества должна доминировать над стремлением к обогащению.

*Источник: Philanthropy News Digest, <http://pndblog.typepad.com/pndblog/20...>
[Дайджест № 45 (3), март 2014 г.]*

6) ЧТО ТАКОЕ ВЕНЧУРНАЯ ФИЛАНТРОПИЯ

В последние годы мы часто слышим о разных видах филантропии – стратегической, каталитической, венчурной и т.д. Чтобы внести некоторую ясность, Европейская ассоциация венчурной филантропии (The European Venture Philanthropy Association / EVPA) посвятила одно из своих заседаний толкованию термина, который определяет содержание и смысл её работы...

Венчурные филантропы (держатели капитала) стремятся к тому, чтобы социально ориентированные организации могли эффективно воздействовать на общество, добиваясь существенных и устойчивых изменений. Поэтому Ассоциация EVPA определяет венчурную филантропию (ВФ) как сочетание «филантропической идеи» (частные инициативы в интересах общества) с передовыми практиками «венчурного капитализма» (частные инициативы, способствующие накоплению личных богатств). Разнообразие передового опыта является несомненным плюсом ВФ, однако один из последних опросов выявил целый ряд противоречивых моментов и вопросов, которые активно обсуждаются в настоящий момент и, по всей видимости, в ближайшие годы не утратят своей актуальности:

- *Какие результаты важнее: финансовые или социальные?* С появлением сложных схем финансирования социально значимых инициатив (заёмный капитал, инвестиции в акционерный капитал) инвесторы попытались найти баланс между финансовой выгодой и общественной пользой – положительной отдачей от использования своих активов. Мнения разделились, и каждый субъект ВФ определяют свою позицию самостоятельно. Что касается EVPA, то ассоциация считает приоритетом задачи общественного развития и стремится к тому, чтобы под крышей ВФ могли мирно сосуществовать как финансовые, так и социальные интересы.

Комментарий

Передовые практики в основном пришли из мира капитала, но этика и философия социальных преобразований превыше всего... EVPA формирует экосистему, собирая под большим «тендом» всех, кто стремится сделать мир лучше... Так держать!

Пол Шумейкер (Paul Shoemaker),
исполнительный директор сети Social
Venture Partners (Сиэтл, США)

- *Какие игроки считаются субъектами ВФ?* Следуя принципу недискриминации, EVPA объединяет 160 членов, среди которых представлены старые и новые фонды, социальные предприятия, социально ориентированные инвесторы и многие другие организации, действующие в 23 странах мира.
- *Почему общество должно содействовать развитию ВФ?* Потому что сфера социальных преобразований нуждается в новых финансовых моделях и механизмах.
- *Что следует предпринять для усиления ВФ?* EVPA продолжает работу по укреплению

контактов между различными субъектами сферы венчурной филантропии, изучает и распространяет передовой опыт, и разрабатывает образовательные программы, которые отвечают потребностям её членов, партнёров и единомышленников.

Источник: Alliance magazine, <http://www.alliancemagazine.org/en/co...>
[Дайджест № 41 (11), ноябрь 2013 г.]

7) СВЕДЕНИЯ О СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ДОСТУПНЫ ВСЕМ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМ СУБЪЕКТАМ

Индекс социального предпринимательства RBS SE100 Index, разработанный британской компанией Matter&Co при поддержке банка RBS (The Royal Bank of Scotland), на протяжении четырёх лет существовал в формате ежегодного отчёта, а в 2013 году стал онлайн инструментом. Заинтересованные пользователи осваивают новые возможности...

Индекс RBS SE100 – это список британских социальных предприятий, которые публикуют информацию о своих социальных результатах и показателях роста, и по итогам анализа / проверки представленных сведений занимают соответствующие позиции в рейтинге. Благодаря созданию интернет-платформы предприятия в любой момент могут оценить свой прогресс, обновить данные, и узнать, как идут дела у коллег в соответствующей отрасли. Наряду с этим лидеры рейтинга автоматически становятся соискателями денежной премии в размере 25 000 фунтов стерлингов, которая вручается ежегодно в ходе церемонии RBS SE100 Annual Awards. Разработчики инструмента отмечают, что многие НКО, кооперативы, объединения собственников жилья и иные организации, использующие предпринимательские подходы, могут воспользоваться новым ресурсом, чтобы рассказать о своих результатах и продемонстрировать обществу свои некоммерческие ценности. Помимо этого, индекс становится надёжным и доступным источником актуальной информации для инвесторов, госзаказчиков и законодателей, которых интересуют состояние социально-ориентированной экономики. Глава министерства по делам гражданского общества Ник Хёрд (Nick Hurd) воспринял появление виртуального ресурса с большим воодушевлением. «Социальные предприятия положительно влияют на жизни людей во всех регионах Соединённого Королевства, а этот онлайн инструмент поможет всем причастным сторонам лучше разобраться в особенностях работы этих организаций и в полной мере осознать ценность достигнутых ими результатов», - заявил министр.

Источник: Pioneers Post, <http://www.pioneerspost.com/news/2013...>
[Дайджест № 41 (11), ноябрь 2013 г.]

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Alliance Extra

More news, analysis and resources from *Alliance magazine*

«Социальные финансы»: Подборка публикаций электронного бюллетеня журнала Alliance (www.alliancemagazine.org), ноябрь 2013 г.

Перевод выполнен Некоммерческой компанией Evolution and Philanthropy с разрешения Alliance magazine.

Фонд, содействующий развитию социальных инвестиций на Кипре, тестирует механизм краудфандинга

В сентябре 2013 года инициатива FutureBridge, содействующая развитию социальных инвестиций на Кипре, приступила к проведению кампании по привлечению средств от множества пользователей всемирной паутины («краудфандинг» / crowdfunding). Цель данной акции – создать фонд с целевым капиталом в размере 10 млн фунтов стерлингов, который, как предполагается, на протяжении 10 лет сможет ежегодно реинвестировать примерно 450 000 фунтов. Кампания по сбору средств позволит продвинуться на пути к достижению этой цели, а также проинформирует международное сообщество инвесторов (прежде всего – кипрскую диаспору) о существовании инициативы FutureBridge. «Самая трудная задача - убедить авторитетных доноров в том, что мы сможем изменить жизни людей, - поясняет соучредитель FutureBridge Ричард Катерал (Richard Catherall). – Получить небольшие частные займы тоже нелегко. Нам ещё предстоит выяснить, насколько краудфандинг подходит для поддержки не только коммерческих, но и социальных предприятий».

Подробнее: www.startsomegood.com/futurebridgecyprus

SVX – новая канадская социальная биржа, выполняющая функции настоящей фондовой биржи

В сентябре 2013 года состоялось открытие канадской фондовой биржи Social Venture Connexion (SVX). Созданная по инициативе центра социальных инвестиций MaRS Centre for Impact Investing (г. Торонто), SVX представляет собой платформу для частных инвестиций, предназначенную (а) для развития связей между социально-ориентированными предприятиями, фондами и инвесторами, и (b) для привлечения нового заёмного и акционерного капитала. Биржа стремится к тому, чтобы действующие в штате Онтарио социальные предприятия и фонды смогли получить от аккредитованных социальных инвесторов поддержку в размере от 100 000 до 10 млн канадских долларов.

Представитель центра MaRS и один из сторонников создания SVX Адам Спенс (Adam Spence) отмечает, что в Великобритании и в Сингапуре уже созданы социальные биржи, но они заметно отличаются от канадского варианта. Безусловно, данные институты занимаются пропагандой социальных инвестиций, но, по мнению Спенса, ни британская (The UK's Social Stock Exchange), ни азиатская (The Asia Impact Investment Exchange) организации не выполняют стандартных функций фондовой биржи: «Они уделяют первоочередное внимание вопросам оценки социальных изменений и не участвуют в деятельности, происходящей на рынке капитала... В отличие от них SVX зарегистрирована Комиссией по ценным бумагам штата Онтарио (The Ontario Securities Commission) в качестве дилера, наделённого правом работать с определённым классом ценных бумаг. Канадская

биржа ни в чём не уступает таким игрокам, как финансовые консультанты, финансовые институты, брокеры-дилеры, валютные операторы или торговые площадки». Среди инвесторов будут представлены фонды и эндаументы, финансовые институты, консультанты по управлению активами и управляющие компании, а также собственники состояний свыше 5 млн фунтов стерлингов (high-net-worth individuals), которые соответствуют установленным требованиям к аккредитованным инвесторам для различных категорий ценных бумаг. На начальном этапе SVX рассчитывает привлечь новый капитал в размере (как минимум) 2,5 млн долларов, который планируется инвестировать в 10 социальных предприятий. А конечной целью SVX является распространение модели социальной фондовой биржи в Канаде и за её пределами.

Источник: The Guardian, 24 октября 2013 г.

Новые публикации акцентируют внимание на потенциале социальных инвестиций

В новом отчёте Всемирного экономического форума (The World Economic Forum) говорится о том, что инвестиции, содействующие общественным преобразованиям (impact investing), могут приносить рыночные доходы и одновременно с этим вносить вклад в решение ключевых социальных и экологических проблем. Изучив практику исследовательских институтов, лидеров филантропии, законодателей и основной аудитории инвесторов, авторы отчёта «От частного к общему» (From the Margins to the Mainstream) советуют всем заинтересованным субъектам ознакомиться с рекомендациями по расширению сектора социальных инвестиций. Так, инвестиционным фондам предлагается сделать более прозрачной информацию о финансовых результатах; социально ориентированным предприятиям следует уделять больше внимания вопросам оценки / отчётности о социальных и экологических результатах; правительства должны позаботиться о снижении налогового бремени, чтобы поддержать (на ранних этапах) инвестиционные проекты, нацеленные на создание общественных благ; а благотворительным целевым фондам следует направить свой инвестиционный капитал на поддержку социально значимых инициатив.



Чтобы поспособствовать выполнению последнего пункта в данном списке рекомендаций, американский Совет фондов (The Council on Foundations) в сотрудничестве с ассоциацией Mission Investors' Exchange опубликовал отчёт «Отраслевое руководство по социальным инвестициям для фондов местных сообществ» (Community Foundation Field Guide to Impact Investing). Этот документ, имеющий огромное практическое значение, включает три раздела - введение, дизайн, активация. Первый содержит описание потенциала социальных инвестиций; во втором рассматриваются основные элементы, которым фонды местных сообществ должны уделять внимание в процессе освоения социально ориентированной инвестиционной практики; и третий раздел, наряду с другими советами, предлагает воспользоваться инструментами поиска инвестиционных возможностей, проверки информации и оценки социальных результатов.

Скачать: From the Margins to the Mainstream

www.weforum.org/reports/margins-mainstream-assessment-impact-investment-...

Community Foundation Field Guide to Impact Investing

www.missioninvestors.org/system/files/tools/FieldGuide_102113_PRINT_v3.p...