



Evolution & Philanthropy

**Тематическая подборка публикаций
международного сообщества сферы социальных
преобразований**

№ 6, август 2014 г.

СОЦИАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ

*Все выпуски и тематические подборки статей
за всю историю Дайджеста можно найти в архиве
по ссылке <http://goo.gl/Hs1SS6>,
а чтобы подписаться на рассылку Дайджеста,
напишите по адресу toropovaei@uralsib.ru
или свяжитесь с нами в Фейсбуке
www.facebook.com/EvolutionAndPhilanthropy*

Содержание

- 1) Увеличение доходов и получение социальных результатов – совместимые цели3**
 Подразделение Всемирного банка, известное как Международная финансовая корпорация IFC (*The International Finance Corporation*) является наглядным воплощением идеи об инвестиционной деятельности, которая позволяет одновременно получать полезные для общества результаты и финансовые доходы. Глава IFC Гэвин И. Р. Вилсон (*Gavin E.R. Wilson*) анализирует опыт своей организации и делится с игроками рынка социальных инвестиций полезными советами.
- 2) Социальные облигации: размышления о настоящем и будущем3**
 Социальные облигации (*SIB - Social impact bonds*) – это «молодой и перспективный» вид социально ответственных инвестиций. Эксперты американской организации *Social Finance US* анализируют текущее состояние дел на рынке США, и рассматривают варианты дальнейшего развития событий.
- 3) «Оплата по результатам» тормозит развитие социальной сферы?4**
 В недавно опубликованном отчёте британского Национального совета добровольных объединений (*NCVO – The National Council for Voluntary Organisations*) говорится о том, что механизм «оплаты по результатам» (*ОПР*) дестабилизирует финансовое положение некоммерческих организаций, предоставляющих услуги по заказу государства.
- 4) Грант-мейкинг - катализатор развития социальных инвестиций5**
 Практика грант-мейкинга и традиционные инвестиции всегда были далеки друг от друга, пока не появились «инвестиции, содействующие преобразованию общества» (*impact investing*). Консультанты американской организации *ImpactAssets* рассказывают о возможностях стратегического использования грантов для развития рынка социальных инвестиций и подготовки социальных предприятий к получению поддержки в виде заёмных средств.
- 5) О роли фондов в развитии рынка социальных инвестиций6**
 В последние годы сторонники социальных инвестиций проводили активную разъяснительную работу среди потенциальных инвесторов, и практически не уделяли внимания развитию посреднических организаций и формированию аудитории компетентных получателей заёмного капитала. Эксперты американской организации *Pacific Community Ventures* предлагают фондам возглавить процесс решения этой проблемы, и озвучивают несколько перспективных сценариев.
- 6) Интересны ли социальные инвестиции европейским банкам?6**
 Европейская ассоциация венчурной филантропии (*EVPA - The European Venture Philanthropy Association*) выпустила отчёт «Стратегии социальных инвестиций для банков» (*Social Impact Strategies for Banks*), посвящённый практике финансовых учреждений Старого континента в сфере инвестиций, содействующих социальным преобразованиям.
- 7) Социальные инвестиции – основа доверия и стабильности7**
 Международная страховая группа *Zurich Insurance Group* (со штаб-квартирой в Швейцарии) работает в 170 странах и не понаслышке знает о том, насколько проблемы экологии и бедности препятствуют развитию рынка. Чтобы обеспечить стабильный экономический рост на территориях своего присутствия, компания реализует стратегию социальных инвестиций, содействующих общественным преобразованиям (*impact investments*). О том, как внедрить ответственный подход к инвестициям в практику организации, рассказывает эксперт страховой группы Мануэль Льюин (*Manuel Lewin*).
- 8) Опыт социальных инвестиций в сфере внешней помощи 8**
 Корпорация частных зарубежных инвестиций (*OPIC - The Overseas Private Investment Corporation; США*), которая уже 40 лет оказывает поддержку развивающимся странам, в последние годы активно осваивает новое направление – инвестиции, содействующие преобразованию общества (*impact investing*). Команда *OPIC* оценила первые результаты и разработала рекомендации, которые будут полезны всем субъектам нового рынка.
- 9) История и опыт социальных инвестиций американской финансовой компании9**
 Американская страховая корпорация *TIAA-CREF* инвестирует ресурсы в социальную сферу (*social impact investing*) на протяжении трёх десятилетий. В 2013 году стоимость активов, входящих в её социальный портфель, превысила 700 млн долларов. Об инвестиционной стратегии и управленческой практике *TIAA-CREF* рассказывает глава специализированного подразделения компании Эми М. О'Брайен (*Amy M. O'Brien*).

1) УВЕЛИЧЕНИЕ ДОХОДОВ И ПОЛУЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ – СОВМЕСТИМЫЕ ЦЕЛИ
 Подразделение Всемирного банка, известное как Международная финансовая корпорация IFC (*The International Finance Corporation*) является наглядным воплощением идеи об инвестиционной деятельности, которая позволяет одновременно получать полезные для общества результаты и финансовые доходы. Глава IFC Гэвин И. Р. Вилсон (*Gavin E.R. Wilson*) анализирует опыт своей организации и делится с игроками рынка социальных инвестиций полезными советами.



IFC оказывает инвестиционную поддержку частным предприятиям развивающихся стран, преследуя две цели - внести вклад в развитие экономики, и получить прибыль. И каждая из этих целей имеет равное значение. Недавно организация провела независимую оценку 176 прямых инвестиций и займов общей стоимостью в 3,1 млрд долларов (2006-2008 гг.) и установила, что ключевые результаты социальных инвестиций (СИ), как правило, тесно связаны между собой: чем ярче социальные достижения, тем выше финансовые результаты; и наоборот: чем ниже доходы, тем скромнее польза для общества. Также выяснилось, что будущие успехи или неудачи соискателей инвестиций - как социальные, так и финансовые - в большинстве случаев можно предугадать заранее, ориентируясь на качество экологических, социальных и управленческих показателей (ESG – ecology, social, governance). Поэтому анализ ESG стал для IFC неотъемлемой частью процесса принятия инвестиционных решений. В частности, в 2006 году были разработаны, а в 2012-ом обновлены Стандарты экологической эффективности и вклада в устойчивое развитие общества (*Performance Standards on Environmental and Social Sustainability*), которые используются для оценки компаний-соискателей финансирования по таким направлениям, как условия труда, эффективное использование природных ресурсов, безопасность местных сообществ, забота о сохранении культурного наследия, управление экологическими и социальными рисками и т.д. Помимо этого, команда IFC руководствуется Методологией корпоративного управления (*Corporate Governance Methodology*), предназначенной для консультирования получателей инвестиций по вопросам снижения управленческих рисков и освоения новых возможностей. В IFC работают профессионалы, которые прекрасно разбираются во всех упомянутых аспектах. Штат Департамента социальной эффективности внешней помощи (*Development Impact Department*) включает 25 экспертов и 25 оценщиков, а также 16 специалистов в сфере корпоративного управления и отчетности по показателям ESG. Эти сотрудники ежегодно рассматривают более 600 заявок и управляют портфелем действующих инвестиций, в котором представлено около 2000 компаний. Г-н Вилсон отмечает, что для содержания такого многочисленного персонала необходимы значительные ресурсы. Кроме того, по мере развития направления СИ неизбежно возникает потребность в оценке эффективности инвестиций, которая не даст обучающего эффекта, если коллеги по сектору будут пользоваться разной терминологией и не смогут сопоставлять полученные сведения. Чтобы добиться согласованности, IFC с 2002 года призывает представителей финансовой отрасли к созданию единых подходов и, как оказалось, добивается хороших результатов: на сегодняшний день Стандарты IFC используют уже 78 организаций, действующих в 35 странах. Благодаря общению «на одном языке» финансовые институты снижают транзакционные издержки и расширяют спектр преимуществ для своих инвесторов, получателей инвестиций, социальных предпринимателей и других клиентов.

Источник: Stanford Social Innovation Review, <http://www.ssireview.org/blog/entry/e...>

2) СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЛИГАЦИИ: РАЗМЫШЛЕНИЯ О НАСТОЯЩЕМ И БУДУЩЕМ
 Социальные облигации (*SIB - Social impact bonds*) – это «молодой и перспективный» вид социально ответственных инвестиций. Эксперты американской организации *Social Finance US* анализируют текущее состояние дел на рынке США, и рассматривают варианты дальнейшего развития событий.

Как выглядит схема SIB? Все начинается с определения социальной проблемы, а затем формируется группа партнёров, в которую входят государственное агентство, инвесторы, провайдер услуг, и посредническая (управляющая) организация. Участники партнёрства утверждают список ожидаемых социальных результатов и соответствующих показателей. Далее, инвесторы вкладывают в программу свои ресурсы, а государство делает возврат с процентами, но только в том случае, если

независимая оценка подтвердит факт достижения согласованных результатов. Концепция хорошо показала себя в Соединённом Королевстве, однако в США экспериментальные программы ещё не завершились, а терминология и экосистема SIB не сформировались. Поэтому точные прогнозы относительно судьбы SIB на американских просторах строить пока рано, но эксперты, тем не менее, обозначили несколько возможных сценариев:

1. *Много шума – мало толка.* Чрезмерный ажиотаж, возникший вокруг SIB, может привлечь значительное число новых игроков и в условиях нехватки знаний спровоцировать появление проектов с незначительными результатами. Причастные стороны будут разочарованы и «разойдутся по своим делам». О таком нежелательном развитии событий, в частности, предупреждает отчёт 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)¹.
2. *Затянувшееся ожидание.* Если в ближайшие годы сделок будет слишком мало, то раскрутка социальных облигаций затянется, и потенциал SIB останется нераскрытым.
3. *Успешный рынок, ориентированный на социальные изменения.* Такой сценарий предполагает наличие достаточного числа структурированных программ, обеспеченных профессиональным управлением и способных подтвердить эффективность концепции SIB в течение нескольких лет.

Таким образом, вероятность реализации самого благоприятного, третьего сценария будет зависеть от потока качественных сделок, для которых у причастных субъектов пока не хватает знаний, а также от заинтересованности инвесторов, которая остаётся недостаточной по причине отсутствия надежных подходов к оценке рисков и управлению финансами / проектами. Чтобы восполнить дефицит компетенций, стейкхолдерам необходимо скоординировать действия и решить следующие задачи:

- Обеспечить поток качественных проектов за счёт обучения провайдеров социальных услуг методам сбора данных и оценки программ, расширения сфер применения SIB, и развития рынка посреднических услуг;
- Укрепить рыночную экосистему посредством разработки благоприятного законодательства и стандартов прозрачности для игроков рынка социальных облигаций;
- Сформировать сообщество инвесторов, заинтересованных в получении социальных и финансовых результатов, посредством вовлечения в пропаганду SIB ведущих финансовых институтов, внедрения единых инвестиционных стандартов, и освоения моделей распределения рисков между заинтересованными сторонами.

Рынок SIB слишком молод по сравнению с микрофинансированием или инвестициями в сообщество, и для его усиления потребуются годы упорной работы. Однако процесс уже идёт, и первопроходцы прокладывают путь к лучшему Сценарию № 3.

Источник: Stanford Social Innovation Review, <http://www.ssireview.org/blog/entry/t...>

3) «ОПЛАТА ПО РЕЗУЛЬТАТАМ» ТОРМОЗИТ РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ?

В недавно опубликованном отчёте британского Национального совета добровольных объединений (NCVO – The National Council for Voluntary Organisations) говорится о том, что механизм «оплаты по результатам» (ОПР) дестабилизирует финансовое положение некоммерческих организаций, предоставляющих услуги по заказу государства.



Совет NCVO выпустил отчёт «Оплата по результатам в добровольном секторе» (Payment by results in the voluntary sector), который напоминает о том, что изначально сфера государственных социальных услуг возлагала на схему ОПР большие ожидания, рассчитывая на то, что новый механизм финансирования станет стимулом для развития инновационной деятельности. Однако этим надеждам сбыться, видимо, не суждено. Потому что инновации требуют благоприятных условий, при которых на рынок социальных

¹ Результаты данного исследования подробно рассматриваются в статье «Сфере социальных инвестиций не хватает инвесторов», опубликованной в Дайджесте международного филантропического сообщества № 43 (1), январь 2014 г: <https://docs.google.com/file/d/oB-ph8...> Архив: <http://goo.gl/Hs1SS6>

услуг смогут выходить новые и, в том числе, небольшие организации. А сегодня состав игроков не слишком разнообразен: крупнейшие провайдеры с внушительными оборотами чувствуют себя превосходно, а малые и средние НКО за госконтракты почти не конкурируют - у них нет резервов для покрытия расходов в промежутке между началом работ и подведением итогов / оплатой результатов. Практика перевода части средств на основе промежуточных целевых показателей (которая могла бы некоторым образом смягчить проблему) давно обсуждается, но не приживается. В связи с этим эксперты NCVO рекомендуют государственным агентствам перейти от слов к делу – разработать и внедрить схемы промежуточных платежей. «Мы не должны допускать, чтобы механизм, призванный содействовать инновациям, препятствовал данному процессу», - заявил глава NCVO Сэр Стюарт Этерингтон (Sir Stuart Etherington).

Источники: Civil Society Media Ltd, <http://www.civilsociety.co.uk/finance...>
[Дайджест № 50 (8), август 2014 г.]

4) ГРАНТ-МЕЙКИНГ - КАТАЛИЗАТОР РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Практика грант-мейкинга и традиционные инвестиции всегда были далеки друг от друга, пока не появились «инвестиции, содействующие преобразованию общества» (impact investing). Консультанты американской организации ImpactAssets рассказывают о возможностях стратегического использования грантов для развития рынка социальных инвестиций и подготовки социальных предприятий к получению поддержки в виде заёмных средств.



Авторы обзора «От грантов к революционным решениям: раскрытие потенциала социальных инвестиций» ([From Grants to Groundbreaking: Unlocking Impact Investments](#)) Эми Чанг (Amy Chung) и Джек Эмерсон (Jed Emerson) отмечают, что с появлением новых разновидностей социально ориентированного бизнеса поиск подходящих инвестиционных возможностей переходит в ранг сложных задач. Нередко возникают ситуации, когда инвесторы не могут установить степень готовности социальных предприятий (или «гибридных» моделей бизнеса) к управлению капиталом, оценить риски, и определить характер предполагаемых социальных

результатов / эффектов. Филантропические и/или государственные организации могут исправить положение с помощью грантов на создание резервных фондов, гарантирующих возврат капитала; на развитие финансовых и управленческих компетенций получателей займов; на привлечение новых доноров; и на укрепление материальной базы для работы в долгосрочной перспективе. Если грант-мейкеры, инвесторы и соискатели финансирования взаимодействуют друг с другом и определяют условия использования грантов в ходе конструктивного диалога, то данная стратегия может оказаться весьма удачной. Существуют и другие возможности для «каталитического» применения благотворительных ресурсов, когда, например, перспективные социальные предприятия не успели подтвердить эффективность своих бизнес-моделей и пока не имеют доходов, способных обеспечить относительную стабильность и выплату процентов инвестору. В таком случае грант выступает в роли стартового капитала, который помогает организации пройти этап становления, снизить риск неудачного развития событий и обрести инвестиционную привлекательность. При этом следует понимать, что некоторые модели бизнеса могут оказаться действительно неудачными, а другим предприятиям будет достаточно немного подкорректировать внутренние процессы и разработать показатели эффективности. Чтобы действовать в соответствии с запросами потенциальных благополучателей, инвесторы и грант-мейкеры должны работать в тесной связке, однако каналы коммуникации между институтами филантропии и субъектами финансовой отрасли пока не налажены. Для решения этой задачи специалисты ImpactAssets предлагают создавать интерактивные площадки и проводить события, в ходе которых инвесторы и операторы грантовых программ смогут вместе обсуждать природу социальных проблем, находить возможности для сотрудничества и обмениваться опытом.

Источник: Philanthropy News Digest, <http://pndblog.typepad.com/pndblog/20...>
[Дайджест № 48 (6), июнь 2014 г.]

5) О РОЛИ ФОНДОВ В РАЗВИТИИ РЫНКА СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В последние годы сторонники социальных инвестиций проводили активную разъяснительную работу среди потенциальных инвесторов, и практически не уделяли внимания развитию посреднических организаций и формированию аудитории компетентных получателей заёмного капитала. Эксперты американской организации Pacific Community Ventures предлагают фондам возглавить процесс решения этой проблемы, и озвучивают несколько перспективных сценариев.



- Сценарий 1.** Многие предприятия, которые могли бы претендовать на получение «инвестиций, содействующих социальным изменениям» (impact investments), нуждаются в долгосрочной поддержке, необходимой для становления и развития организаций. Шансов укрепить позиции на рынке у этих предприятий пока немного, потому что традиционные инвесторы, как правило, отдают предпочтение краткосрочным вложениям и стремятся к получению доходов по самым высоким ставкам. Источником «каталитического» (венчурного / рискового) капитала в данной ситуации могли бы стать фонды. Помимо этого, они могли бы выполнять специальные программы, обеспечивающие предпринимателям выход на аудиторию социальных инвесторов, рыночных посредников и профессиональных советников. Примером такой деятельности, в частности, является программа **Business Advising**, а также ряд других подобных инициатив.
 - Сценарий 2.** В силу экономических трудностей, законодательных ограничений, политических рисков и ряда других обстоятельств, некоторые рынки не приспособлены для традиционных схем финансирования общественно полезной деятельности. В таких условиях фонды могли бы (а) взять на себя роль провайдеров «гибких» финансов для развития посреднических организаций, таких как **Nonprofit Finance Fund** или **Root Capital**, и (б) предоставлять гарантии и вспомогательные инвестиции для создания финансовых механизмов, подобных фонду **New York City Housing Acquisition Fund**, который предоставляет социальным инвесторам «транши» для реализации программ доступного жилья.
 - Сценарий 3.** Фонды могли бы использовать традиционные гранты для поддержки обучающих мероприятий, исследований и программ, нацеленных на развитие законодательства и распространение передовой практики в сфере социальных инвестиций. Подобную деятельность уже финансируют такие организации, как Сеть Омидьяра (Omidyar Network), Фонд Рокфеллера (The Rockefeller Foundation), Фонд Форда (The Ford Foundation), Фонд Сурдна (The Surdna Foundation) и ряд других авторитетных институтов филантропии.
- Фонды могут по праву гордиться продолжительной историей поддержки инновационных подходов к решению сложнейших проблем общества. Почему бы не пополнить перечень заслуг ещё одним важным достижением – вкладом в развитие социальных инвестиций?!

Источник: Latest from Alliance, <http://philanthropynews.alliancemagaz...>
[Дайджест № 47 (5), май 2014 г.]

6) ИНТЕРЕСНЫ ЛИ СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ЕВРОПЕЙСКИМ БАНКАМ?

Европейская ассоциация венчурной филантропии (EVPA - The European Venture Philanthropy Association) выпустила отчёт «Стратегии социальных инвестиций для банков» (Social Impact Strategies for Banks), посвящённый практике финансовых учреждений Старого континента в сфере инвестиций, содействующих социальным преобразованиям.

- Чем занимаются банки?** В опросе приняли участие самые разные представители европейской финансовой отрасли, начиная от розничных банков, таких как BBVA в Испании, и заканчивая инвестиционными и частными международными финансовыми конгломератами, такими как JP Morgan и UBS. Организации-респонденты интегрировали «социальный компонент» в свои бизнес-модели и в целом инвестировали в социальные предприятия (помимо микрофинансирования) 261 млн евро. Например, в 2013 году банк JP Morgan и Фонд Гейтсов (The Gates Foundation) совместными усилиями создали Глобальный инвестиционный фонд здравоохранения (The Global Health Investment Fund) с активами в 100 млн долларов, а банк BBVA (начиная с 2011 года) в рамках своего проекта социальных инвестиций поддержал испанский социально ориентированный бизнес на сумму в 2,5 млн евро.

- *Почему банки равнодушны к социальным инвестициям (СИ)?* Опрос показал, что банки, как правило, принимают в расчёт запросы клиентов, конкурентные преимущества, этические соображения и потребности, связанные с реализацией программ корпоративной социальной ответственности (КСО).
- *Как увеличить вклад банков в развитие общества?* Авторы *отчёта* отмечают, что банки инвестируют в социальную сферу не только финансовые ресурсы, но также социальный и человеческий капитал. Тем не менее, им стоит активнее осваивать грант-мейкинг и другие формы филантропии, которые отлично работают в тех случаях, когда инструменты СИ не подходят. Кроме того, чтобы усилить отдачу от своей социально значимой деятельности, банки могут использовать инструментарий, предназначенный для прогнозирования и оценки социально-экономической эффективности инвестиций. Необходимые продукты сегодня предлагают международные сети [The SROI Network](#), [Global Impact Investing Network](#), ассоциации [Social Impact Analysts Association](#), [EVPA](#) и ряд других организаций.
- *Как выглядит успех?* Некоторые сторонники СИ в банковских структурах считают успехом создание фонда или заинтересованность коллег в развитии новых форм поддержки общества, а другие – поддержку долгосрочной инициативы, которая продемонстрирует социальный эффект через много лет, и одновременно с этим обеспечит получение финансовых результатов. Иными словами, успех в каждом случае выглядит по-разному, однако общее стремление к положительным общественным изменениям объединяет всех участников опроса, независимо от степени освоения инвестиционной или иной филантропической практики.

Следует отметить, что европейские банки только начинают осознавать свои роли и возможности в социальной сфере, но перспективы этих творческих исканий выглядят многообещающе.

Источник: Alliance magazine, <http://philanthropynews.alliancemagaz...>
[Дайджест № 48 (6), июнь 2014 г.]

7) СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ – ОСНОВА ДОВЕРИЯ И СТАБИЛЬНОСТИ

Международная страховая группа Zurich Insurance Group (со штаб-квартирой в Швейцарии) работает в 170 странах и не понаслышке знает о том, насколько проблемы экологии и бедности препятствуют развитию рынка. Чтобы обеспечить стабильный экономический рост на территориях своего присутствия, компания реализует стратегию социальных инвестиций, содействующих общественным преобразованиям (impact investments). О том, как внедрить ответственный подход к инвестициям в практику организации, рассказывает эксперт страховой группы Мануэль Льюин (Manuel Lewin).



Чтобы ответственность перед обществом стала путеводной звездой инвестиционной деятельности, необходимо понимание и содействие со стороны руководства. В силу того что социальные инвестиции (СИ) распространяются на разные классы активов, которыми занимаются разные подразделения, организация должна разработать для данного направления единую миссию, видение и принципы. В «Цюрихе» данная работа началась по инициативе глав департаментов и продолжалась целый год. Процесс включал серию совещаний с разными группами стейкхолдеров, и увенчался созданием стратегии, в которой были учтены интересы всех причастных сторон:

- *Компонент 1:* Инвестиции с низкой степенью риска, ориентированные на получение финансовых результатов в долгосрочной перспективе и нацеленные на интеграцию социальных, экологических и управленческих целей в бизнес-стратегию компании;
- *Компонент 2:* Инвестиции, предназначенные для достижения измеримого социального эффекта и не предполагающие обязательного получения финансовых результатов;
- *Компонент 3:* Сотрудничество, направленное на развитие сектора СИ и укрепление лидерских позиций компании.

Вместе со стратегией СИ в коллектив приходит новая терминология, новые идеи и представления, которые должны найти отражение в индивидуальных целях и задачах сотрудников всех департаментов и отделов.

Инвестиционный портфель «Цюриха» стоимостью в 65 млн долларов на 30% состоит из государственных (либо обеспеченных государственной гарантией) и супранациональных облигаций, среди которых новым и перспективным направлением считаются зелёные облигации (green bonds),

выпущенные Всемирным банком (World Bank), Международной финансовой корпорацией (The International Finance Corporation), Европейским инвестиционным банком (The European Investment Bank) и рядом других авторитетных учреждений. Анализ рынка показал, что зелёные облигации относятся к категории самых надёжных, «минимально-рисковых» и, соответственно, «минимально-доходных» ценных бумаг. Они используются для финансирования проектов, нацеленных на предотвращение климатических изменений и развитие сообществ, и могут послужить прекрасным дополнением к портфелю СИ. «Цюрих» уже инвестировал в зелёные облигации 200 млн долларов и планирует приобрести аналогичные ценные бумаги в других валютах. Наряду с этим, организация приступает к тестированию СИ в виде прямых инвестиций и заёмного капитала, и разрабатывает для своих экспертов и соискателей финансирования подробные инструкции.

Дорога к ответственным инвестициям – это непростой путь, и пройти его в одиночку невозможно. Чтобы новый подход постепенно вошёл в культуру и философию организации, необходимо обсуждать вопросы, касающиеся устойчивости бизнеса и вклада в развитие общества, как в самом коллективе, так и с внешними стейкхолдерами. Положительные результаты появятся не сразу, но будут впечатляющими. «Цюрих», например, рассчитывает на то, что достойная репутация организации покорила сердца не только сегодняшних потребителей, но и представителей среднего класса завтрашнего дня.

Источник: Stanford Social Innovation Review, <http://www.ssireview.org/blog/entry/m...>

8) ОПЫТ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРЕ ВНЕШНЕЙ ПОМОЩИ

Корпорация частных зарубежных инвестиций (ОРИС - The Overseas Private Investment Corporation; США), которая уже 40 лет оказывает поддержку развивающимся странам, в последние годы активно осваивает новое направление – инвестиции, содействующие преобразованию общества (impact investing). Команда ОРИС оценила первые результаты и разработала рекомендации, которые будут полезны всем субъектам нового рынка.



- «Инвестиции, ориентированные на социальные изменения» (impact investment) отличаются от «инвестиций, положительно влияющих на общество» (investments with impact). Чтобы понять эту разницу, можно сравнить два займа в размере 10 млн долларов:
 1. Корпорация ОРИС предоставила заём Программе углеродных кредитов МЕС (MicroEnergy Credits), благодаря которой малоимущим слоям населения становится доступна экологически безопасная бытовая техника. Так выглядят инвестиции первого типа (impact investments).
 2. Корпорация ОРИС предоставила заём грузинской компании Sante GMT Products, которая открыла 20 новых пунктов сбора молока и создала новые рабочие места. Социальный эффект значителен, однако это инвестиция второго типа (investment with impact).
- Уроки и практические советы по итогам оценки инвестиционного портфеля ОРИС:
 - Планируя «инвестиции, содействующие социальным преобразованиям» (далее «социальные инвестиции» или «СИ»), придерживайтесь стандартного толкования термина, принятого в данной отрасли: СИ – это инвестиции, ориентированные на решение социальных или экологических проблем в совокупности с получением финансовых доходов;
 - Разработайте процедуры, обеспечивающие документальное оформление и оценку результатов каждого инвестиционного проекта;
 - Имейте в виду: иногда очень трудно уловить грань между обычными и социальными инвестициями;
 - Качественные показатели должны быть на первом месте, а количественные – на втором;
 - Для оценки эффективности СИ разработайте методики, учитывающие особенности каждого финансового инструмента;
- Дальнейшие задачи для сектора СИ:
 - Сформировать отчётливое представление о социальном, экологическом и финансовом успехе для каждого инструмента СИ;
 - Расширить сотрудничество с финансовыми институтами развития (development finance institutions) и согласовать действия субъектов, использующих разные схемы финансирования социально значимой деятельности.

Сектор социальных инвестиций обладает мощным преобразовательным потенциалом, но для его раскрытия потребуется много лет. Поэтому эксперты ОРИС предлагают подготовиться к продолжительной и упорной работе, не обольщаясь чрезмерными надеждами. Гармоничное сочетание оптимизма с реализмом – лучшее подспорье в этой работе.

Источник: Stanford Social Innovation Review, <http://www.ssireview.org/blog/entry/c...>

9) ИСТОРИЯ И ОПЫТ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ АМЕРИКАНСКОЙ ФИНАНСОВОЙ КОМПАНИИ
Американская страховая корпорация TIAA-CREF инвестирует ресурсы в социальную сферу (social impact investing) на протяжении трёх десятилетий. В 2013 году стоимость активов, входящих в её социальный портфель, превысила 700 млн долларов. Об инвестиционной стратегии и управленческой практике TIAA-CREF рассказывает глава специализированного подразделения компании Эми М. О'Брайен (Amy M. O'Brien).

Благодаря социальным инвестициям (СИ) компания TIAA-CREF (Teachers Insurance and Annuity Association - College Retirement Equities Fund) получает лояльность клиентов, занятых в основном в сфере образования; выход на новые рынки; а также возможность участвовать в решении социальных и/или экологических проблем с одновременным получением финансовых результатов. Наряду с этим, СИ с умеренной степенью риска позволяют диверсифицировать источники доходов, обеспечивая стабильность коммерческих инвестиционных проектов.

В 2012 году специалисты TIAA-CREF провели десятки встреч с внешними и внутренними стейкхолдерами и получили информацию о наиболее предпочтительных подходах к социальной инвестиционной деятельности, типах и размерах программ, результатах СИ, рыночных тенденциях и новых возможностях. Это исследование помогло определить наиболее перспективные тематические приоритеты – «доступное жильё», «инклюзивность в сфере финансовых услуг», и «развитие экономики и местных сообществ». Социальные инвестиции в рамках выбранных направлений отвечают следующим критериям: Помогают восполнить недостаток капитала, возникший в данных отраслях / сегментах деятельности из-за отсутствия внимания со стороны традиционных инвесторов;

- Расширяют возможности для поддержки рыночных решений, направленных на удовлетворение социальных потребностей;
- Укрепляют рыночные позиции компании.

Руководствуясь такими перспективами, компания TIAA-CREF инвестировала активы в жилищный фонд Avanath Affordable Housing, в фонд развития мировых рынков микрофинансирования World Markets Microfinance Equity Fund, и в ряд других перспективных проектов. Помимо этого, команда Международного отдела социальных инвестиций и содействия развитию сообществ (GSCI - The Global Social & Community Investing) координирует социальную инвестиционную деятельность, которая осуществляется в несколько этапов:

- Поиск перспективных сделок в рамках тематических приоритетов;
- Проверка информации и прогнозная оценка финансовых и социальных результатов СИ;
- Принятие инвестиционных решений; и
- Управление портфелем и отчётность, включая мониторинг промежуточных результатов СИ.

Успеху данного направления способствует поддержка практики СИ со стороны топ-менеджмента компании; ежегодное утверждение бюджета СИ с распределением средств по ключевым направлениям; и чёткое распределение ролей и ответственности между всеми сотрудниками, вовлечёнными в реализацию годовой программы СИ.

Рынок СИ проходит этап становления, но с каждым годом сообщество инвесторов, нацеленных на улучшение социальных, экологических и управленческих показателей, будет расширять свои ряды. Г-жа О'Брайен советует компаниям приступить к изучению специфики социальных инвестиций, обсудить преимущества для общества и бизнеса, и подготовиться к внутренним перестройкам.

Источник: Stanford Social Innovation Review, <http://www.ssireview.org/blog/entry/l...>