

ПОСОБИЕ ПО СОЦИАЛЬНЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ

Для семейных офисов и состоятельных людей

УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ С ЦЕЛЮ ПОЛУЧЕНИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ДОХОДОВ



Юлия Баландина-Жакье (Julia Balandina Jaquier)

ПРЕДИСЛОВИЕ

Все люди, независимо от того, богаты они или нет, хотят оставить на земле свой след.

Это желание усиливается тем, что многие из нас осознают, что общество сталкивается с серьезными проблемами - с бедностью, климатическими изменениями, деградацией окружающей среды. И все эти проблемы создают угрозу будущему наших детей и планете, которая достанется им в наследство.

Безусловно, такое положение дел вызывает обеспокоенность у состоятельных семей и семейных офисов (Family Offices), которые всегда руководствовались долгосрочными межпоколенческими целями. Традиционно многие из них (но не все) приравнивают «добрые дела» к благотворительным пожертвованиям, однако практика управления всеми их богатствами по-прежнему не особо учитывает вопросы воздействия на общество и окружающую среду.

Тем не менее, становится всё больше богатых людей и семей, которые оспаривают такой подход, осознавая важность взаимосвязи между своими ценностями и методами управления богатствами. В настоящий момент формируется новая парадигма, которая рассматривает частный капитал как ключевой элемент в арсенале инструментов, способных поспособствовать поиску инновационных, предпринимательских вариантов решения многих актуальных проблем современного общества. *«От сегодняшних способов денежных инвестиций зависит то, как этот мир будет выглядеть завтра»*, - заявила в ходе открытия европейской конференции SOCAP («Социальный капитал»; май 2011 г.) принцесса Максима (Máxima). Она озвучила общую убежденность многих богатых людей и семей (которые внесли вклад в создание данного Пособия) в том, что их капитал, энергия и навыки имеют решающее значение для построения более устойчивого и справедливого общества.

«Инвестиции, содействующие социальным изменениям» (impact investing; далее «социальные инвестиции» или «СИ») определяются как *целевые вложения, ориентированные на одновременное получение положительных социальных (и /или экологических) результатов и финансовых доходов*. СИ, как правило, считаются эффективным решением, позволяющим сочетать финансовые цели богатых семей с их постоянным желанием использовать свои накопления в качестве «движущей силы добра». Инвестиции такого типа помогают состоятельным людям добиваться подлинных общественных изменений и чувствовать себя счастливыми и реализованными гражданами, сохраняющими и преумножающими богатства, которые перейдут новым поколениям вместе с лучшим будущим.

Если вы читаете это Пособие, то, вероятнее всего, вас уже заинтересовала сфера социальных инвестиций. Также можно предположить, что вы столкнулись с трудностями, вызванными очевидной сложностью подобных капиталовложений. Или, возможно, вам не хватает знаний о том, «как» и «с чего» начинать, и поэтому вы пока ничего не предприняли.

Более 40 частных инвесторов (среди которых представлены как первопроходцы сферы социальных инвестиций, так и преданные делу новички) на страницах этого Пособия рассказали о своих успехах и ошибках, а также щедро поделились знаниями и передовым опытом, чтобы ваше знакомство с СИ было менее затруднительным и более увлекательным и полезным.

Я надеюсь, что Пособие станет для Вас ценным ресурсом и поможет влиться в ряды активных участников сферы социальных инвестиций, содействующих подлинному и положительному изменению общества.

КАК РАБОТАТЬ С ЭТИМ ПОСОБИЕМ

Чтобы получить пользу от этого Пособия, необязательно читать его от корки до корки. Просто изучите те вопросы, которые интересуют вас больше всего, или найдите подходящие решения для тех направлений деятельности, которые имеют для вас особое значение.

Хотите лучше понять, что такое социальные инвестиции, и почему / каким образом другие состоятельные люди включились в данный процесс?

Приступайте к изучению **Частей II и III**. Часть II представляет собой введение, включающее общий обзор практики социальных инвестиций. Мы постарались не изобретать велосипед, и решили использовать как можно больше материала из обычных отчётов, по мере необходимости упрощая или проясняя отдельные моменты. В Части III рассказывается о социальной инвестиционной деятельности семейных офисов и состоятельных людей с акцентом на их мотивации и подходах.

Столкнулись с некоторыми проблемами (начиная с убедительных аргументов для вашей семьи, и заканчивая анализом и стратегией выхода) и хотите узнать, как их преодолели другие состоятельные люди?

Приступайте к изучению **Части IV «Социальные инвестиции: проблемы и решения»**. Основываясь на результатах обратной связи, полученной почти от 90 состоятельных семей и семейных офисов, этот раздел повествует об основных препятствиях, затрудняющих освоение схемы социальных инвестиций, и предлагает примеры из практики разных семей и состоятельных людей, которые решили эти задачи. Данные варианты решения проблем сопровождаются дополнительной информацией и инструментами, которые в дальнейшем помогут справиться с конкретными задачами (обращайте внимание на символ, которым обозначены **«Ресурсы»**).

Хотите почитать персональные аккаунты и узнать, как ваши коллеги стали участниками рынка социальных инвестиций?

Прочитайте **Истории и кейсы**. Пять подробных семейных кейсов или историй состоятельных людей (активных игроков рынка социальных инвестиций) содержат описание персонального опыта упомянутых действующих лиц, а также практическую информацию о том, как они структурировали свою работу, и каких результатов достигли. Кейсы находятся между Частями IV и V, а 13 дополнительных историй о частных социальных инвесторах встречаются на протяжении всего Пособия. В дальнейшем они упоминаются как **«Истории»**.

Хотите убедиться в том, что социальные инвестиции обеспечивают успешное достижение социальных и финансовых результатов?

Приступайте к изучению **Части V «Примеры успешных социальных инвестиций»**, где можно ознакомиться с кратким описанием 14 социальных инвестиций с применением активов разного класса, благодаря которым состоятельные люди получили положительные финансовые результаты, а также ощутимый социальный эффект.

Готовы приступить к освоению практики социальных инвестиций и хотите избежать некоторых типичных ошибок?

Приступайте к изучению **Части VI «Допущенные ошибки и уроки, извлеченные частными социальными инвесторами»**. Эта часть содержит описание 11 основных ошибок, допущенных семейными офисами и состоятельными людьми в процессе социальных инвестиций, с примерами и комментариями о том, как свести к минимуму негативные последствия.

Цитаты: Мы специально включили во все разделы Пособия много цитат, чтобы состоятельные люди, которые внесли вклад в создание этого документа, сами «выражали свои мысли», поскольку именно они являются основным источником мудрости, составляющим ценность данной публикации. Эти цитаты также отражают реальный опыт, имеющий отношение к обсуждаемым здесь вопросам. Цитаты представителей семей и состоятельных людей, которые являются действующими лицами историй и кейсов, приводятся с указанием имен; а в других случаях мы указывали пол и уровень богатства, чтобы читатели могли сформировать об этих людях более полное представление. Для этого мы использовали следующие символы:

Пол Уровень богатства (приблизительный, в долларах США)



\$ < 5 млн

\$\$ 5-15 млн

\$\$\$ 15-100 млн

\$\$\$\$ 100 млн+

\$\$\$\$\$ 1 млрд+

Цитаты руководителей семейных офисов и консультантов снабжены соответствующей пометкой и приведены анонимно.

Основные символы: Чтобы облегчить восприятие информации и обозначить отдельные разновидности информации, в Пособии используются четыре основных символа:



Данным символом обозначены Ресурсы, которые представлены в этом Пособии, а также ссылки на внешний источник информации или Приложение. «Ресурс» означает дополнительную информацию или инструмент, имеющий отношение к обсуждаемой теме (например, обзор публикации или событий в сфере социальных инвестиций, инвестиционные клубы, контрольные списки для проверки информации / due diligence).



«Звездой» обозначены Примеры - мини-истории, иллюстрирующие информацию в конкретном пункте, либо ссылки на кейс или историю.



«Лампочка» используется для обозначения дополнительной информации или разъяснения ключевых концепций, идей и понятий, которые упоминаются в данном разделе и обсуждаются далее в тексте Пособия.



Ключевой термин – принимая во внимание, что наша основная читательская аудитория представлена состоятельными людьми, мы старались не пользоваться инвестиционным жаргоном. Но когда такой возможности не было, мы использовали символ «Ключ», чтобы известить читателей об употреблении ключевых терминов, которые разъясняются в Глоссарии. «Ключ» появляется в том случае, когда ключевой термин упоминается впервые.

КАК СОЗДАВАЛАСЬ ЭТА ПУБЛИКАЦИЯ?

Приведённые в данном документе выводы основаны на 43 подробных интервью, проведенных в период с мая 2010 по февраль 2011 гг. с богатыми людьми, семьями и представителями семейных офисов, действующих по всему миру. Подавляющее большинство интервью проходило в формате личных встреч, многие из которых длились по три-четыре часа. Что касается обратной связи от ещё более 50 семей и состоятельных людей, то она была получена в ходе опросов (состоявшихся благодаря поддержке со стороны организаций Go Beyond и TBLI Group) и дискуссий с участием консультантов и мультисемейных офисов. По итогам анализа собранных данных были определены запросы и потребности состоятельных людей и семейных офисов в специальной информации, которые, затем, нашли отражение в структуре Пособия, ориентированного на решение выявленных актуальных задач. Семьи, имеющие в сфере социальных инвестиций определенный опыт, также стали источниками решений, озвученных в данной публикации. Кроме того, семьи и состоятельные люди приняли участие в создании историй и кейсов. Это был захватывающий процесс интенсивного обучения.

Чтобы избежать повторения ценной работы, уже проделанной кем-то другим, многие более ранние доклады, материалы организаций и ресурсы по теме социальных инвестиций были проанализированы, организованы и преподнесены в более простом и удобном для восприятия виде. Этот процесс помог освоить и дополнить все существующие и доступные ресурсы. Цель нашей работы заключалась в том, чтобы читатели воспользовались простым способом поиска необходимой информации, и смогли приступить к освоению практики социальных инвестиций.

На основе информации, собранной в рамках исследования, мы разработали целый ряд решений и практических инструментов, которые помогают привлечь внимание к передовому опыту изученных социальных инвесторов. Крупные специалисты рынка социальных инвестиций внесли существенный вклад в обсуждение проблем и решений, обозначив широчайший спектр возможностей для практического применения инструментов и созданных продуктов.

Помимо работы над списком передовых практик частных социальных инвесторов, мы собрали и проанализировали дополнительную информацию и инструменты, которые могут быть полезны семейным офисам и состоятельным людям, планирующим реализовать инвестиционный проект или уже выполняющим программы социальных инвестиций. И, наконец, некоторые наши партнеры из числа участников интервью подготовили на данное Пособие свои рецензии, в которых оценили его как ресурс, подходящий для постоянного практического использования.

СОДЕРЖАНИЕ

ЧАСТЬ I – КРАТКИЙ ОБЗОР	13
Часть II - ВВЕДЕНИЕ В ПРАКТИКУ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	
1. Что такое социальные инвестиции?	20
2. Что включает в себя понятие социальной инвестиции?	22
3. Насколько велик рынок социальных инвестиций?	24
4. Цели социальных инвестиций: поиск собственного стратегического курса	25
5. С какими трудностями сталкиваются социальные инвесторы?	27
ЧАСТЬ III - ВЫХОД СЕМЕЙНЫХ ОФИСОВ И СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ НА РЫНОК СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	
1. Мотивация состоятельных людей	30
2. Для достижения каких целей подходят социальные инвестиции?	34
3. Специфические проблемы, с которыми сталкиваются состоятельные семьи	38
4. Риски и результаты	40
5. Основные выводы	46
6. Простые шаги на пути к социальным инвестициям	47
ЧАСТЬ IV - СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ	
1. Получение согласия семьи	50
2. Формирование представления о сфере социальных инвестиций	55
3. Разработка стратегии и первые шаги	60
4. Структурирование программы социальных инвестиций	70
5. Работа с консультантами / формирование команды	74
6. Где найти подходящие варианты для инвестиционных сделок	81
7. Анализ и организация процесса социальных инвестиций	88
8. Формирование представления о рисках и управление рисками	97
9. Анализ и измерение социальной эффективности инвестиций	104
10. Ликвидность и "терпеливый" капитал	113
ЧАСТЬ V - ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	
1. Задачи	144
2. Примеры успешных социальных инвестиций по различным классам активов	145
3. Эффективность финансовых институтов развития (The Development Finance Institutions / DFIs)	160
4. Подготовка почвы: сравнительный анализ	163
ЧАСТЬ VI – ДОПУЩЕННЫЕ ОШИБКИ И УРОКИ, ИЗВЛЕЧЁННЫЕ ЧАСТНЫМИ СОЦИАЛЬНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ	165
ЧАСТЬ VII - ЗАКЛЮЧЕНИЕ	181
ПРИЛОЖЕНИЯ	
Приложение I - Пример многоуровневой структуры	186
Приложение II - Выдержка из политики социальных инвестиций (Фонд Гэйлорда и Дороти Доннелли / The Gaylord and Dorothy Donelley Foundation)	187
Приложение III - Предложение финансового консультанта сферы социальных инвестиций (Goedeke)	188
Приложение IV - Типовая форма для скрининга от фонда Andromeda Fund	192
Приложение V - Выход за рамки чеклиста для проверки информации / due diligence (для инвестиций в проекты / организации на начальном этапе развития)	193
Приложение VI - Чеклист для проверки информации от Швейцарского инвестиционного фонда по поддержке развивающихся рынков (SIFEM – The Swiss Investment Fund for Emerging Markets) (для инвестиций в фонды)	195
Приложение VII - Перечень вопросов для проведения юридической проверки (legal due diligence) от фонда Acumen Fund	198
Приложение VIII - Глоссарий	201
Приложение IX - Дополнительная литература	207

ЗАДАЧИ

Интерес состоятельных людей (High Net Worth Individuals / HNWI) и семейных офисов к социальным инвестициям постепенно усиливается. И этот интерес объясняется концентрацией усилий данной аудитории на долгосрочных межпоколенческих целях, а также их желанием внести свой вклад в решение текущих актуальных проблем, одновременно сохраняя и преумножая свои богатства.

Тем не менее, переход от обычной заинтересованности к успешной практике социальных инвестиций является для многих семей непростым шагом, потому что рынок СИ пока формируется и остаётся раздробленным. В такой ситуации трудно найти свой путь.

Побудительным **МОТИВОМ** к созданию данного Пособия стало стремление обеспечить тех, кто заинтересован в СИ, «деятельными знаниями». Данный документ предлагает целый ряд инструкций практического характера, конкретные инструменты и примеры, которые помогут вам разработать и успешно реализовать стратегии социальных инвестиций, и сделать много важных и полезных для общества дел.

Также, в Пособии **представлен опыт более 40 богатых семей и состоятельных людей** из разных стран, которые занимаются социальными инвестициями. Они щедро поделились своими успехами, знаниями и ошибками, чтобы ваш выход на рынок СИ было не слишком затруднительным. Таким образом, в Пособии теоретические основы сочетаются с реальными и практическими взглядами, передовой практикой, личными историями и советами ваших коллег.

Ещё одна задача Пособия заключалась в том, чтобы **реалистично отразить проблемы сферы социальных инвестиций** и подчеркнуть значение строгого, дисциплинированного инвестиционного процесса. Данная информация поможет Вам получить положительный запланированный социальный эффект, а также финансовую отдачу от вложений.

Если благодаря этому Пособию вы пожелаете сделать хотя бы один небольшой шаг в направлении социальных инвестиций - будь то участие в рабочей группе коллег, проведение тестовой инвестиционной сделки, либо просто поручение вашему консультанту или сотрудникам семейного офиса изучить идею СИ - тогда мои задачи можно считать выполненными.








ВВЕДЕНИЕ В ПРАКТИКУ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Данное Пособие определяет «инвестиции, содействующие социальным изменениям» как **целевые вложения, ориентированные на одновременное получение положительных социальных (и /или экологических) результатов и финансовых доходов**. Социальные инвесторы предоставляют капитал тем предприятиям, которые имеют социальную миссию и решают современные глобальные проблемы с помощью рыночных механизмов. СИ являются подходящим решением для многочисленных классов активов, однако сегодня основная часть СИ представлена инвестициями в акционерный капитал и займами. Отличие «социальных инвестиций» (impact investing) от «социально ответственных инвестиций (СОИ; socially responsible investing / SRI) заключается в том, что СИ активно содействует положительным общественным изменениям, а отличие от грантов и некоторых форм венчурной филантропии связано с тем, что социальные инвестиции предполагают получение согласованного финансового результата. СИ находят применение во многих секторах и сферах деятельности.

Социальные инвесторы, которые, в первую очередь, стремятся к преобразованию общества или содействию в решении насущных социальных или экологических проблем, и которые согласны получать более скромные доходы во имя достижения главной цели, также называются «инвесторами, ориентированными на социальные изменения» (Impact First investors). Социальные инвесторы, которым необходимо / желательно получать с инвестиционного капитала конкурентный доход, содействуя при этом получению максимального социального эффекта, получили название «инвесторов, ориентированных на финансовый результат» (Financial First investors).

СИ – это динамично развивающийся, но пока не сформированный рынок. По прогнозам Monitor Institute, динамика роста рынка составит от 50 млрд долларов в 2009 году до 500 млрд долларов к 2019 году. Кроме того, на конец 2010 года компания AlphaMundi (Швейцария) оценила объем рынка в 297 млрд долларов, что составляет 0,3% от стоимости мировых финансовых активов.

ПРИОРИТЕТНЫЕ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЦЕЛИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

 <p>СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО: Экологически и социально устойчивое производство сельскохозяйственной продукции и продовольственные системы</p>	 <p>ОБРАЗОВАНИЕ: Качественное образование и возможности построения научной карьеры для всех студентов</p>	 <p>ЭНЕРГЕТИКА: Расширенный доступ к технологиям получения «чистой энергии», сокращение объема выбросов углекислого газа, и смягчение климатических изменений</p>	 <p>ЭКОЛОГИЯ: Сохранение природных ресурсов, снижение угроз для биоразнообразия, снижение уровня загрязнения</p>
 <p>ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ: Финансовая инклюзивность – доступность услуг для уязвимых групп населения, отстающих отраслей и малых / микро-предприятий</p>	 <p>ЗДРАВООХРАНЕНИЕ: Расширенный доступ к базовым, недорогим профилактическим и лечебным услугам, особенно для малоимущих групп населения и населения аграрных территорий</p>	 <p>ЖИЛЬЕ / КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО: Доступ к качественному и доступному жилью, устойчивой и доступной коммунальной инфраструктуре</p>	 <p>ВОДОСНАБЖЕНИЕ: Доступ к безопасной питьевой воде и обеспечение достойных санитарно-гигиенических условий жизни, в первую очередь - для малоимущих и уязвимых групп населения; сохранение водных ресурсов</p>

Источник: IRIS; «Impact investing – A framework for Policy Design and Analysis», Pacific Community Ventures / Harvard University (Стандарты инвестиционной деятельности и отчетности IRIS «Инвестиции, содействующие социальным изменениям - основа для разработки социально-экономической политики и анализа», Pacific Community Ventures / Гарвардский университет), 2011

ВЫХОД СЕМЕЙНЫХ ОФИСОВ И СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ НА РЫНОК СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Одним из главных **мотивов**, побуждающих состоятельных людей заниматься социальными инвестициями, является их стремление поспособствовать решению актуальных проблем общества посредством финансовой поддержки разработчиков инновационных и предпринимательских решений. Социальные инвесторы считают, что оставив будущим поколениям здоровую планету, они оставят своим потомкам более ценное наследие, чем просто «куча денег». Они желают того, чтобы все стороны их жизни пронизывала единая система ценностей, и чтобы личностная самореализация сопровождалась использованием их богатств в качестве катализаторов положительных изменений. Другие нацелены на укрепление семейных уз либо на обеспечение будущего семейных офисов путем эффективного реагирования на предстоящую в скором времени смену поколений.

Чтобы структурировать программы СИ, состоятельные люди используют различные подходы – начиная с выделения небольшой доли богатства в отдельный сегмент, предназначенный для высокоэффективных социальных инвестиций в сферах личных приоритетов, и заканчивая полным внедрением социальных инвестиций в структуру управления богатством, которое предполагает использование всех классов активов, составляющих более двух третей состояния. Благотворители также используют социальные инвестиции в качестве дополнения к грантам в рамках программ своих фондов, и для согласования инвестиций целевого капитала с миссией фонда.

Активной деятельности состоятельных людей в сфере социальных инвестиций препятствует ряд таких **проблем**, как сложная семейная динамика и устаревшие представления о том, как правильно обращаться с деньгами; традиционное разделение между практикой управления активами и благотворительной деятельностью; отсутствие интереса и знаний об управлении капиталом; сопротивление со стороны традиционных консультантов; и страх потерпеть неудачу.

Социальные инвесторы демонстрируют **разную степень готовности к риску** и обозначают разные уровни предполагаемой финансовой отдачи от инвестиций. СИ, как правило, требуют более толерантного отношения к риску, так как зачастую они представляют собой инвестиции в проекты на этапе становления, либо поддержку непроверенных инновационных моделей. С другой стороны, многие инвесторы сообщили о том, что их портфели социальных инвестиций включали некоррелированные активы (имеющие разную динамику изменения стоимости / цены / результата) и оказались эффективнее традиционных инвестиций, особенно в условиях финансового кризиса. Они считают позиционирование своих социальных инвестиционных портфелей более удачным и подходящим для сохранения эффективности на протяжении долгого времени, поскольку устойчивый характер базовых компаний создаёт надёжную защиту от возможных «сюрпризов» в будущем.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ:

1. **Строгость аналитической практики и управления инвестициями** является ключом к успеху социальных инвестиций.
2. **Использование поэтапного подхода** является целесообразным и возможным. Начинать можно с выделения части состояния под венчурные или более безопасные инвестиции, и со временем увеличивать долю социальных инвестиций с применением разных классов активов.
3. **Сотрудничайте** с другими социальными инвесторами, чтобы получить максимальную отдачу от их опыта, навыков и ресурсов.

4. **Будьте готовы пойти на некоторый риск и допустить ряд ошибок** - не отказывайтесь от социальных инвестиций слишком быстро, и используйте для экспериментов только ту часть капитала, потеря которой не поставит вас в критическое положение.
5. **Анализируйте и измеряйте социальную эффективность инвестиций**, чтобы убедиться в наличии прогресса и сконцентрировать усилия менеджеров на достижении реальных социальных результатов.

ПРОСТЫЕ ШАГИ НА ПУТИ К СОЦИАЛЬНЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ:

1. Определите круг ваших **личных ценностей** и актуальных проблем общества, на которых вы хотели бы сосредоточить внимание в процессе социальных инвестиций.
2. **Поручите вашим сотрудникам изучить ландшафт** и озвучить несколько инвестиционных предложений.
3. **Позвольте себе «замочить ноги»** - инвестируйте ресурсы в инициативу со значительным социальным эффектом в той сфере, которую вы считаете наиболее подходящей, или выберите более безопасный вариант (такой как обеспечение займа или депозитный сертификат), либо замените обычный благотворительный грант социальной инвестицией.
4. **Познакомьтесь с другими частными социальными инвесторами:** вступите в инвестиционный клуб или присоединитесь к неформальной группе ваших коллег - распределяйте риски, учитесь и вдохновляйтесь примерами других.
5. **Изучите все варианты:** ознакомьтесь с публикациями и пообщайтесь с консультантами сферы социальных инвестиций, чтобы понять, каким образом СИ может поспособствовать достижению ваших целей с учётом имеющихся ограничений.

ИСТОРИИ И КЕЙСЫ

Пять опытных частных социальных инвесторов согласились честно и подробно рассказать о практике социальных инвестиций, сопроводив свои доклады информацией о том, как на самом деле выглядит структура их деятельности в сфере СИ. Эти кейсы отражают ценные представления о реальном положении дел, а также иллюстрируют некоторые проблемы и варианты их решения, которые обсуждались в данном Пособии ранее. Предложенное в кейсах описание практики дополняют ещё 13 историй, представляющих собой искренние рассказы состоятельных людей, вовлечённых в процесс социальных инвестиций.

ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Данное Пособие рассматривает десять наиболее распространенных проблем, с которыми сталкиваются семейные офисы и состоятельные люди в процессе принятия решений и деятельности в сфере социальных инвестиций:

1. Многим состоятельным людям (и, в частности, молодым), пожелавшим стать активными игроками сферы социальных инвестиций, пришлось приложить много усилий, чтобы **получить согласие семьи**. Для решения этой проблемы они привлекали внешних экспертов; общались с семьями, которые на тот момент уже занимались социальными инвестициями; и создавали группы единомышленников (либо вступали в уже действующие объединения). Благодаря этому они научились оперировать финансовыми терминами, проявлять настойчивость, добиваться поддержки со стороны старших членов семьи, либо формировать пилотные портфели, чтобы доказать свою

правоту. А если убедить семью не удавалось, некоторые состоятельные люди принимали решение о создании фонда или даже о выделении собственной доли в общем капитале.

2. Многим начинающим социальным инвесторам бывает трудно **сформировать представление о сфере социальных инвестиций** и сориентироваться в многочисленных подходах и схемах. Вы можете пройти курс обучения, изучая соответствующие публикации, отчёты и онлайн-ресурсы и участвуя в тематических конференциях и иных событиях. Менее затратный по времени, но более дорогой подход заключатся в найме консультанта по вопросам социальных инвестиций.



Ресурс: источники информации, включая краткие обзоры отчётов и результатов мероприятий, посвященных теме социальных инвестиций.

3. Инвестор (принципал) может **разработать стратегию социальных инвестиций** самостоятельно; поручить эту задачу внешнему исполнителю, наняв специалиста с опытом и навыками, необходимыми для работы в семейном офисе; или дать временное задание консультанту по вопросам социальных инвестиций. Некоторые инвесторы предпочли «запустить пробный шар»: выделили небольшую часть своего состояния, и протестировали различные структуры и продукты в разных сферах деятельности.



Ресурс: основные элементы стратегии социальных инвестиций; сравнение практики прямых инвестиций и финансирования через фонды; ссылки на дополнительную литературу; пример политики социальных инвестиций.

4. Программе социальных инвестиций необходима **эффективная структура**, учитывающая долю состояния, предназначенную для её реализации, и желаемый уровень активности инвестора. Она может принимать такие формы, как непосредственное участие инвестора (принципала) в управлении инвестициями; наём специалиста для работы в семейном офисе; выделение собственной доли капитала и предоставление полномочий по отбору инвестиционных предложений и управлению инвестициями внешнему консультанту; использование инфраструктуры других семей или создание собственной / отдельной команды, которая будет управлять всем состоянием, ориентируясь на достижение устойчивых социальных результатов. Другие варианты заключаются в создании фонда или отдельного юридического лица в рамках семейного офиса.

5. Поиск профессиональных и разделяющих ценности инвестора **членов команды и консультантов сферы социальных инвестиций** оказался проблематичным для многих состоятельных людей. В данной главе обобщены способы привлечения консультантов и озвучены инструкции по организации эффективного взаимодействия с ними. В частности, рекомендуется: настаивать на собственной интерпретации целей, выдерживать стратегический курс, предоставлять консультанту право на ошибку, правильно использовать систему поощрений и стимулов, лично включаться в работу в критические моменты, и формировать доверительные отношения.



Ресурс: предложение консультанта сферы социальных инвестиций; веб-сайты со списками советников по вопросам социальных инвестиций.

6. Желая **найти перспективные инвестиционные варианты**, частные социальные инвесторы нередко сталкиваются с серьезными трудностями. Чтобы сформировать стабильный поток сделок, можно воспользоваться веб-сервисами для заключения сделок и торговыми интернет-платформами, обратиться в группы / клубы социальных инвесторов и/или в сетевые структуры инвесторов и получателей поддержки, а также посещать тематические конференции и мероприятия. Можно также заключать сделки через консультантов, участвовать в совместных инвестиционных программах наряду с другими коллегами и фондами, и взаимодействовать с компаниями напрямую.



Ресурс: обзоры веб-платформ, посвящённых социальным инвестициям, инвестиционные клубы, группы и сети.

7. **Построение устойчивого и экономически эффективного процесса социальных инвестиций** оказалось непростой задачей для многих состоятельных людей. В данной главе изложены основные сведения и рекомендации, касающиеся разработки инвестиционной политики, скрининга, анализа и мониторинга социальных инвестиций и, прежде всего – инвестиций в акционерный капитал.



Ресурс: ссылки на учебники по теме инвестиций в акционерный капитал; обзор методологий скрининга; пример процесса социальных инвестиций; чеклисты для проверки информации (due diligence) в процессе подготовки прямых инвестиций и инвестиций через фонды; список вопросов для проведения комплексной юридической проверки (legal due diligence) инвестиционного проекта.

8. **Формирование представления о рисках и управление рисками** являются ключом к социальным изменениям и достижению финансовых целей. Степень рисков, связанных с получением социальных результатов, можно снизить путем тщательного отбора людей, которых вы поддерживаете и с которыми вы работаете, создавая условия для построения подходящей бизнес-модели, устанавливая надлежащие правила поощрения, и подавая пример надежного партнерства. Финансовые риски можно снизить посредством проведения тщательной финансовой проверки (financial due diligence), выбора квалифицированных партнеров, создания эффективной структуры инвестиционной деятельности, мониторинга инвестиций, и диверсификации портфеля.

9. **Анализ и измерение социальной эффективности инвестиций** - это серьезная проблема для многих инвесторов. Измерение социальных результатов используется для скрининга инвестиций и деятельности управляющих активами в процессе проверки информации, а также в целях мониторинга и управления эффективностью предприятия в период владения активами. Эта задача может оказаться либо простой, либо сложной – всё зависит от вас. Вы можете принять решение об использовании / освоении одной из доступных методологий или разработать собственную. Вы можете измерить социальный эффект самостоятельно; утвердить систему измерения, предложенную компанией-получателем инвестиций; или делегировать эту задачу третьей стороне.



Ресурс: обзор новых методик измерения; ссылки на дополнительные источники информации.

10. **Выход из программ прямых социальных инвестиций** (в акционерный капитал предприятий) зачастую бывает затруднительным. Данная разновидность СИ требует терпения от инвестора и налагает определенные ограничения, связанные с ликвидностью акций. Независимо от класса инвестированных активов, улучшить ликвидность и найти приемлемые варианты выхода из СИ возможно. В частности, можно воспользоваться платформами для вторичных торгов, привлечь к процессу выхода управляющую компанию, либо разместить акции на социальной фондовой бирже. Помимо этого, можно структурировать инвестиции в виде займов или использовать структурные варианты ликвидности.

ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Чтобы сделать социальные инвестиции ещё более реальной перспективой для нашего читателя, и показать, что «деятельность на благо общества» и «процветание» не являются взаимоисключающими понятиями, мы приводим 14 примеров конкретных инвестиций по различным классам активов (от денежных средств до прямых инвестиций и недвижимости) с подробным описанием их социальной эффективности и финансовых результатов, полученных состоятельными инвесторами. В дальнейшем эти истории были дополнены сведениями об эффективности отдельных финансовых институтов развития (The Development Finance Institutions / DFIs), а также некоторыми сравнительными финансовыми показателями.

ДОПУЩЕННЫЕ ОШИБКИ И УРОКИ, ИЗВЛЕЧЕННЫЕ ЧАСТНЫМИ СОЦИАЛЬНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ

Далее приведено краткое описание наиболее распространенных ошибок, которые допускают действующие социальные инвесторы. В Пособии информация об ошибках сопровождается «извлеченными уроками» и советами по смягчению последствий:

1. **Не увлекайтесь «погоней за миссией»** - не обольщайтесь многообещающим социальным эффектом или миссией инвестиционного проекта, и не пренебрегайте надлежащим анализом инвестиций.
2. **Добросовестность** людей, которых вы поддерживаете, является обязательным условием. Проведите проверку благонадежности всех людей, которых вы нанимаете или поддерживаете, включая углубленную проверку рекомендаций. Это всегда полезно. Кроме того, прислушайтесь к своему внутреннему голосу.
3. **Не стоит недооценивать культурные проблемы**, связанные с традиционным противопоставлением таких понятий, как «деятельность на благо общества» и «зарабатывание денег».
4. **Будьте реалистами в вопросах, касающихся (а) периодов владения активами** в процессе социальных инвестиций, и (b) дополнительных **требований к капиталу** в случае прямых инвестиций.
5. **Не срезайте углы** – досконально проверяйте информацию и управляйте инвестициями в течение всего периода владения активами (или поручите эту задачу квалифицированным специалистам).
6. **Проявляйте осторожность, инвестируя ресурсы в удалённые регионы**, то есть - в проекты / организации, переживающие этап становления и действующие на новых рынках. В подобных ситуациях ищите благонадежных местных партнеров.
7. **Тщательно оцените свой опыт инвестиций и определите необходимую степень участия**, особенно в случаях прямых инвестиций в предприятия. Устраните недостатки с помощью эффективного структурирования и грамотного подбора персонала.
8. **Тщательно выбирайте партнеров** – определите ценности и навыки всех ваших соинвесторов.
9. **Следите за тем, чтобы потенциальные затраты на проверку информации не были слишком высокими**, и ищите возможности для их снижения. В частности, можно разделить эти расходы с соинвесторами, повысить собственную квалификацию в конкретных сферах бизнеса, и расширить масштабы каждого социального инвестиционного проекта.
10. **Старайтесь не распыляться** – концентрируйте усилия и капитал на конкретных направлениях.
11. **Не отказывайтесь от социальных инвестиций, если допустили ошибку.** Ошибки неизбежны. Начните с малого и инвестируйте в рискованные направления только те деньги, которые не страшно потерять.

Об авторе

Д-Р ЮЛИЯ БАЛАНДИНА-ЖАКЬЕ (DR. JULIA BALANDINA JAQUIER) - специалист по управлению международными инвестиционными проектами стоимостью свыше 1 млрд долларов и социальный инвестор с 19-летним опытом. Являясь учредителем консалтинговой организации JBJ Consult, она работает с частными, институциональными и суверенными инвесторами, помогая им разрабатывать дизайн и выполнять социальные инвестиционные программы. Юлия входит в состав Совета и Инвестиционного комитета Швейцарского инвестиционного фонда по поддержке развивающихся рынков (SIFEM – The Swiss Investment Fund for Emerging Markets), который по поручению Правительства Швейцарии управляет социальными инвестициями стоимостью в 500 млн долларов. Карьера г-жи Баландиной-Жакье началась в 1993 году в компании McKinsey, и в дальнейшем она занимала руководящие должности в консалтинговых фирмах ABB Financial Services и AIG Global Investment Group, где приобрела ценный опыт совместного управления европейским бизнесом в сфере прямых инвестиций. После этого Юлия возглавила фонд социальных инвестиций (150 млн долларов), и отлично проявила себя в дальнейшей разработке инвестиционных механизмов, предназначенных для выполнения социально значимых миссий. Д-р Баландина-Жакье преподает СИ в Университете Сент Галена (The University of St. Gallen; Швейцария), постоянно публикует статьи и выступает с докладами, посвященными проблематике социальных инвестиций.

Отзывы

«Это исключительная книга - информативная и всеобъемлющая. Это потрясающий ресурс для тех, кто хочет узнать о данной разновидности инвестиций, а также для тех, кто уже знаком с этой практикой...»

Стивен Бренникмайер (Stephen Brenninkmeijer), социальный инвестор и филантроп

«Это настоящая жемчужина. Это Пособие даёт читателю как практические знания, так и вдохновение. Углубленный анализ, прекрасная структура и удобный для восприятия материал о секторе – все эти плюсы усилены бесценными практическими советами. Неожиданным и, несомненно, приятным бонусом является невероятная подборка искренних подробных рассказов состоятельных людей, которые решили поделиться очень личной информацией о творческих поисках и своих инвестиционных стратегиях... Эту книгу должен прочесть каждый, кто действительно хочет узнать о том, как изменить мир с помощью инвестиций, получая при этом финансовые доходы».

Рослин Шоу (Roslyn Shaw), основатель и президент AlfaGrid

«Это Пособие оказалось именно тем, что мне было нужно – я получил исчерпывающую и всеобъемлющую информацию о социальных инвестициях, изложенную в глубокой аналитической манере простым и доступным языком. Помимо этого, я получил сведения о других ресурсах, которыми смогу воспользоваться в дальнейшем... Я прочёл эту книгу с большим удовольствием, и чувствую себя готовым к следующему шагу – пора определить, каким образом мой семейный офис может приступить к освоению нового направления».

Джеро Баукнехт (Gero M Bauknecht), генеральный директор Bauknecht Capital (семейный офис)

«...Я обращаюсь к этому Пособию вновь и вновь, и всякий раз узнаю что-то новое, открываю новые горизонты. Спасибо автору за точную постановку вопросов, всесторонний анализ и практические советы. Они помогают найти исчерпывающие ответы на множество вопросов, возникающих у того, кто вступает на этот

захватывающий, но непроторённый путь использования богатства в качестве инструмента для создания чего-то значимого».

Дафна Карассо (Daphna Carasso), представитель молодого поколения состоятельной семьи

Чтобы получить дополнительную информацию или разместить заказ, обращайтесь по адресу:

www.guidetoimpactinvesting.net • info@guidetoimpactinvesting.net

© Июль 2011 г., Юлия Баландина-Жакье. Все права защищены. Содержание данного Пособия не подлежит воспроизведению (полностью или частично) в любой форме и любым способом без письменного разрешения автора. Данное Пособие подготовлено исключительно в информационных целях и не может быть истолковано как инвестиционное предложение любого рода, как оферта продажи доли имущества, или как ходатайство о приобретении каких-либо ценных бумаг, об участии в создании фонда либо в иных инвестиционных проектах, или как одобрение какой-либо компании, упомянутой в этой публикации. Информация, вошедшая в данное Пособие, была получена или извлечена из источников, которые считаются надежными, однако автор не делает никаких заявлений или не даёт гарантий, явных или подразумеваемых, в отношении полноты и точности этой информации. Настоящее Пособие публикуется при условии, что автор не несет ответственности за какие-либо допущенные ошибки, неточности или упущения.