



NATIONAL RESEARCH
UNIVERSITY

НОВЫЕ ПРАКТИКИ ФИЛАНТРОПИИ

Наталья Иванова

к.ф.н., старший научный сотрудник

Центр исследований гражданского общества НИУ ВШЭ

Инвестиции социального воздействия

Social Impact Investment

В отличие от грантов и корпоративной благотворительности *инвестиции социального воздействия* предполагают использование частного капитала и инвестиционных инструментов для поддержки социально ориентированной деятельности (L. Salamon. New Frontiers of Philanthropy)

Инвестиции социального воздействия предполагают запланированный социальный и финансовый результат и обязательное измерение обоих (Report of the G8 Social Impact Investment Task Force, September 2014)

Компоненты инвестиций социального воздействия

- Привлечение частного капитала
- Использование финансовых инструментов
- Ориентация на достижение как социального, так и финансового результата
- Измерение результата

ПАРАДИГМА «НОВОЙ ФИЛАНТРОПИИ» (NEW FRONTIERS OF PHILANTHROPY)

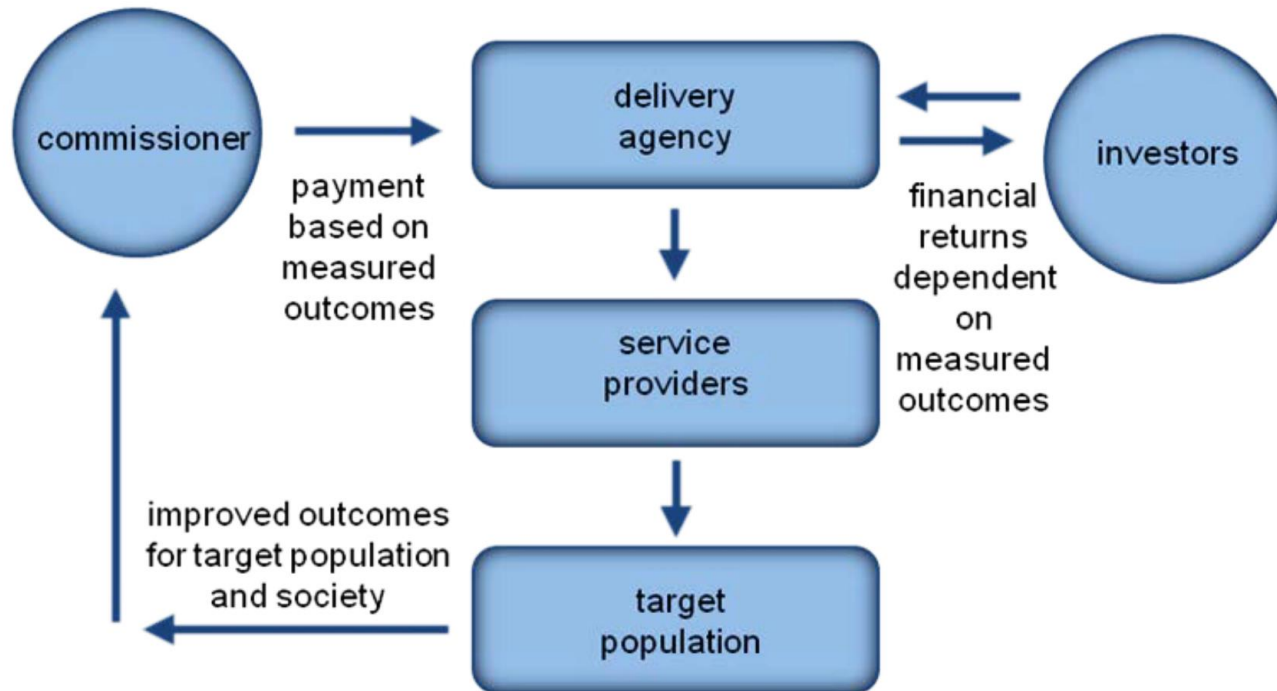
ФИЛАНТРОПИЯ =

Мобилизация частного капитала для решения социальных и экологических задач

Традиционная филантропия	«Новая филантропия»
Операционный капитал	Инвестиционный капитал
Фонды, частные благотворители	Разнообразные инвестиционные фонды
Гранты	Разнообразные финансовые инструменты
Некоммерческие организации	Социальные предприниматели
Социальный результат	Социальный + финансовый результат
Ограниченный объем финансирования	Расширение объема инвестиций
Оценка на базе валовых показателей	Переход к показателям результативности

Механизм действия

(Источник: Lessons and opportunities: perspectives from providers of social impact bonds//NPC Publications, <http://www.thinknpc.org/publications/lessons-and-opportunities>)



- **Австралия.** 2013, работа с проблемными семьями, снижение количества детей, отданных под опеку \$10 млн.
- 2013, предотвращение правонарушений несовершеннолетними \$7 млн.
- **Нидерланды.** 2013, обучение и трудоустройство молодежи группы риска €680 тыс.
- **Германия.** 2013 , обучение и трудоустройство безработной молодежи (общая сумма инвестиций не разглашается)
- **Канада.** 2014, помощь малообеспеченным матерям-одиночкам 1 млн канадских долларов
- **Южная Корея.** 2014, работа с семьями группы риска \$9,4 млн.
- **Бельгия.** 2014 , интеграция и трудоустройство молодых мигрантов €400 тыс.

Как работают облигации социального воздействия

Организация-посредник привлекает средства частных инвесторов для финансирования долгосрочной программы оказания социальных услуг, которую выполняет организация-поставщик услуг. Если поставщик услуг достигает показателей результативности, записанных в контракте, государство через организацию-посредника выплачивает инвесторам доход из средств, сэкономленных на обслуживании целевой аудитории. Если показатели результативности не достигнуты, государство не возвращает деньги инвесторам.

Источник: About Pay for Success Social Impact Bond (<http://payforsuccess.org/about>)

Первый опыт облигаций социального воздействия: Великобритания 2010

- Цель: снижение рецидива преступности среди лиц, отбывших краткосрочное наказание
- Целевая аудитория: 3000 бывших заключенных тюрьмы Питерборо
- Финансовая структура: 17 инвесторов вложили общую сумму £5 млн.
- Снижение рецидива не менее, чем на 7,5% гарантирует возврат инвесторам вложенной суммы + доход
- Снижение рецидива более, чем на 7,5% ведет к постепенному возрастанию доходности до максимума 13%
- Снижения рецидива менее 7,5% влечет потерю средств инвесторов, т.к. государство не производит выплат

Этапы подготовки контракта

- Подготовительный: идентификация проблемы, требующей вмешательства; технико-экономического обоснования целесообразности проекта
6-9 месяцев
- Конкурсный отбор участников контракта: основного подрядчика, поставщиков услуг, независимого оценщика
1-4 месяца
- Заключение контракта
9-12 месяцев

Примеры

- *Массачусеттс, США, Программа предотвращения рецидива преступности среди молодых людей, группы риска: подготовительный этап начат в мае 2011, организация-посредник и исполнители выбраны в августе 2012*
- *Эссекс, Великобритания, Программа по работе с детьми в проблемных семьях: подготовительный этап начат в 2010, контракт подписан в конце 2012*

Анализ затрат и прибыли при разработке облигаций социального воздействия

1. Затраты государства на данную проблему конкретной социальной группы
2. Ожидаемый результат предлагаемой программы (комплекса услуг)
3. Примерная стоимость предлагаемой программы (включая не только оказание услуг, но и независимую оценку, управление проектом и пр.)
4. Суммы к выплате инвесторам
5. Планируемая экономия для госбюджета

Пример

Великобритания, 2010, ОСВ по снижению рецидива преступности среди отбывших наказание в тюрьме Питербро

Ежегодные затраты бюджета на содержание одного несовершеннолетнего нарушителя в исправительном учреждении – £21,268

Затраты программы снижения рецидива из расчета на одного человека в год – £7,000

Примеры работающих ОСВ

- Великобритания
- 2010, Питербро, снижение рецидива преступности \$ 8 млн.
- 2012, Эссекс, работа с проблемными семьями, снижение количества детей, отданных под опеку \$10,6 млн.
- 2012, Лондон, снижение количества бездомных \$7.8 млн.
- 2012-2013 Министерством занятости и пенсий запущено 10 проектов ОСВ, привлечено средств внешних инвесторов \$10 млн
- 2010, Питербро, снижение рецидива преступности \$ 8 млн.
- 2012, Эссекс, работа с проблемными семьями, снижение количества детей, отданных под опеку \$10,6 млн.
- 2012, Лондон, снижение количества бездомных \$7.8 млн.
- 2012-2013 Министерством занятости и пенсий запущено 10 проектов ОСВ, привлечено средств внешних инвесторов \$10 млн

Примеры работающих ОСВ

США

- 2012 Нью-Йорк Сити , снижение рецидива преступности \$9.6 млн.
- 2012 Массачусеттс, снижение рецидива преступности
- 2013 штат Нью-Йорк, снижение рецидива преступности \$13,5 млн.
- 2013 штат Юта, подготовка к школе детей из малообеспеченных семей \$7 млн.
- 2014 штат Огайо, работа с проблемными семьями, снижение количества детей, отданных под опеку \$5 млн.
- **Австралия.** 2013, работа с проблемными семьями, снижение количества детей, отданных под опеку \$10 млн.
- 2013, предотвращение правонарушений несовершеннолетними \$7 млн.

Примеры работающих ОСВ

- **Нидерланды.** 2013, обучение и трудоустройство молодежи группы риска €680 тыс.
- **Германия.** 2013 , обучение и трудоустройство безработной молодежи (общая сумма инвестиций не разглашается)
- **Канада.** 2014, помощь малообеспеченным матерям-одиночкам 1 млн канадских долларов
- **Южная Корея.** 2014, работа с семьями группы риска \$9,4 млн.
- **Бельгия.** 2014 , интеграция и трудоустройство молодых мигрантов €400 тыс

Российские финансовые институты: экспертный опрос

- «Социальные инвестиции часто путают с благотворительностью. Необходимо зафиксировать рамки этого термина, определить, что относится к социальным инвестициям, а что нет, нужны ясные международные примеры. Необходимы хорошие, уже опробованные шаблоны, примеры из международной практики».
- «Социальные инвестиции у нас никак не связываются с оценкой воздействия».
- «В западном понимании социальное инвестирование это отдача. Но в России проблема и венчурного и социального инвестирования это экспертиза, позволяющая оценить эту отдачу (социальную и экономическую)».
- «Нужен всеобщий настрой коммуникаций: осознание важности бизнесом, обществом, что благо – социальные инвестиции, а не благотворительность (=милостыня)».

Оптимистический взгляд

«Нельзя говорить, что в России никакие банки не будут заниматься социальными инвестициями. Нет фундаментальных причин, по которым невозможно было бы развивать социальные инвестиции. Никто не мешает нам развивать эту культуру, объяснять, показывать, как это работает. Чтобы перенять модель, нужно привлекать внимание, ориентироваться на результат своей работы, развивать долгосрочный горизонт».

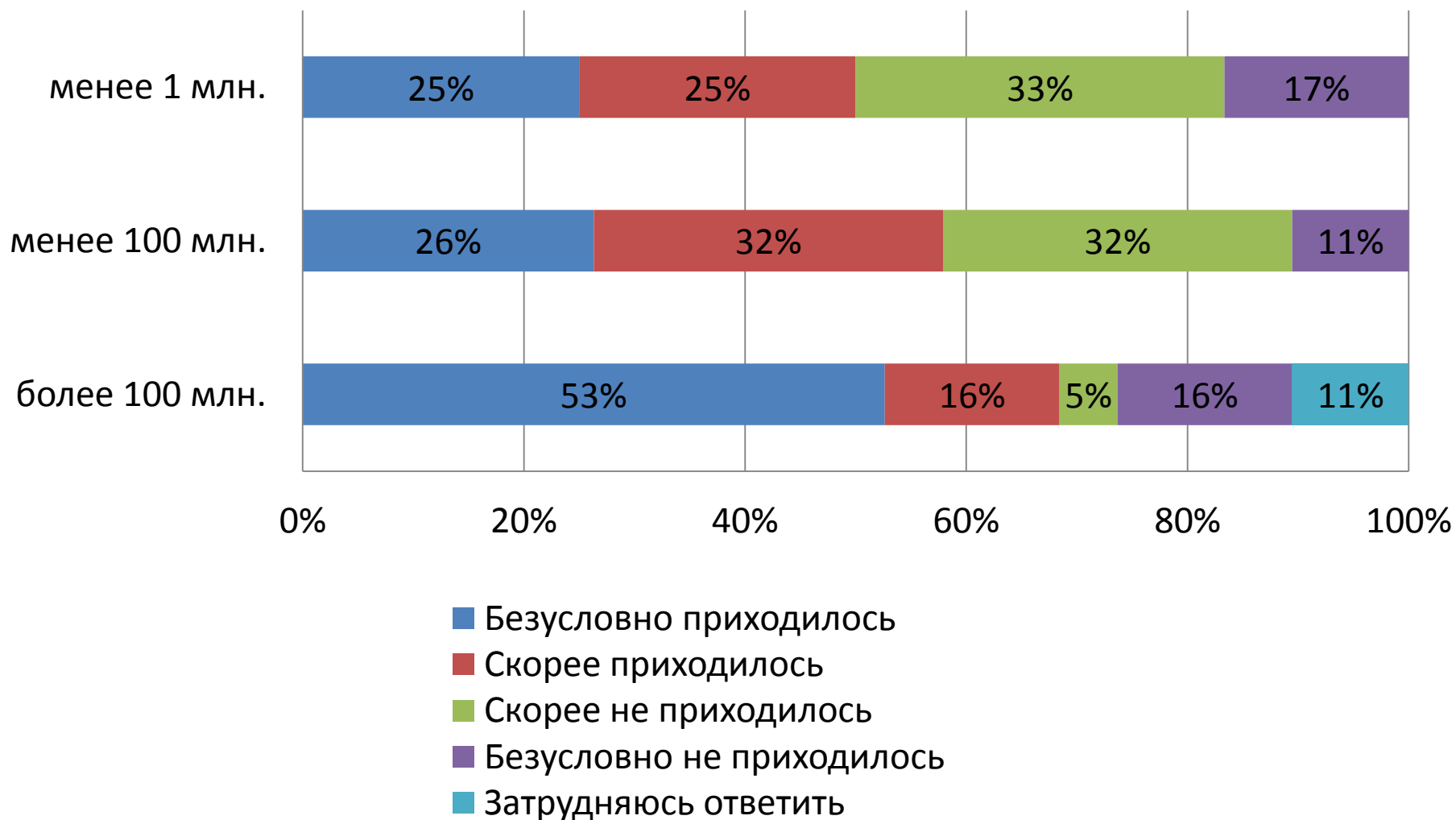
Барьеры

Внутренние, связанные с применением новых инструментов: отсутствие экспертизы для оценки социального и экономического результата; отсутствие достоверных и непротиворечивых критериев оценки эффективности.

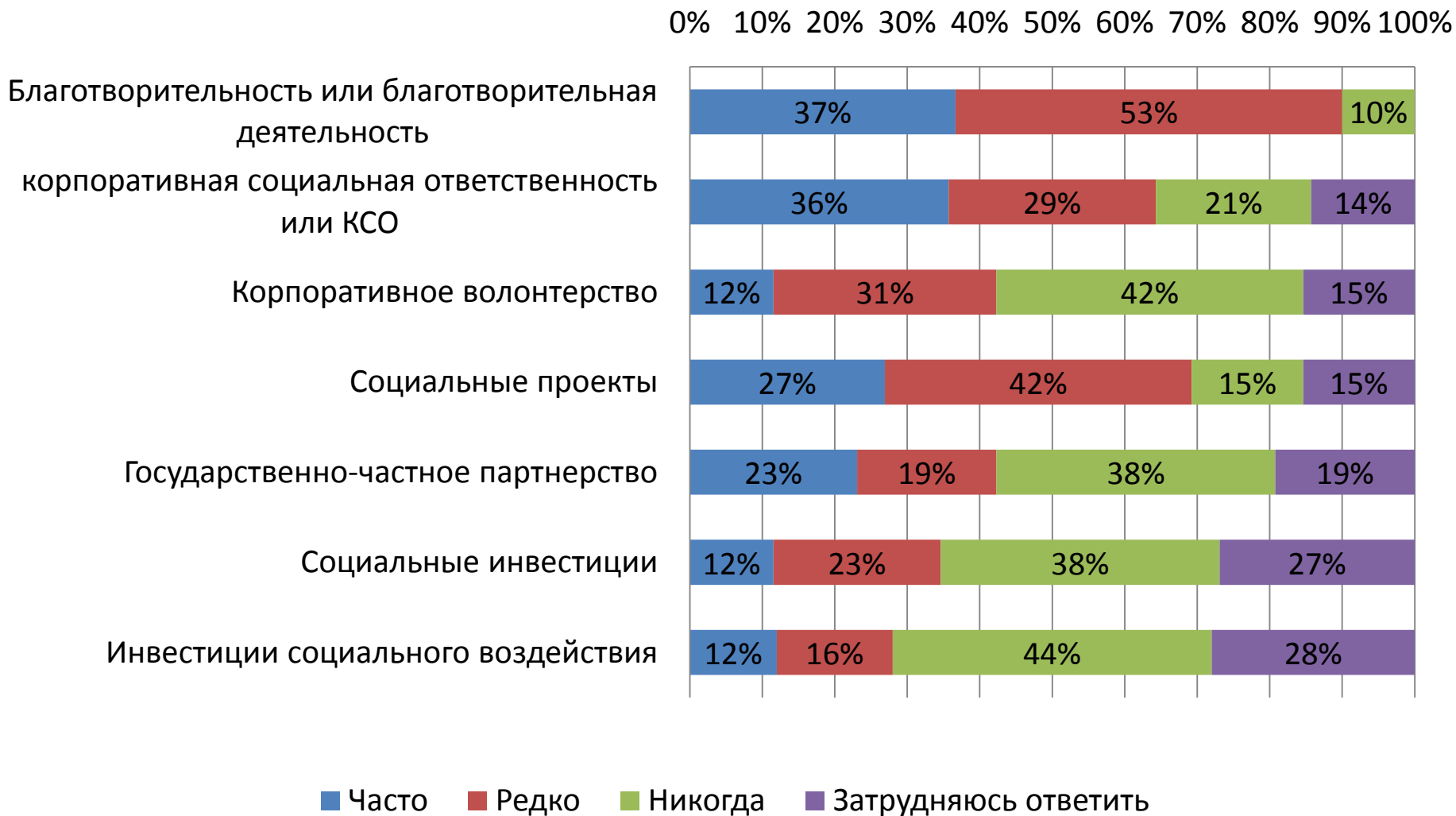
Барьеры: внешние, связанные с субъектами рынка

Уровень предложения	Уровень спроса
Незаинтересованность российского бизнеса в постановке социальных задач	Отсутствие заказа со стороны потенциальных получателей
Нет понимания значимости социальных задач для стратегического развития бизнеса	Приверженность уже знакомым процессам получения грантов
Отсутствие стратегических внутренних инвесторов	Нежелание отчитываться за эффективное использование вложенных средств и отсутствие необходимых бизнес-навыков
Привычка ориентироваться на указания государства	

Приходилось ли Вашей компании в течение последних двух лет заниматься благотворительностью и/или поддерживать социальные проекты?



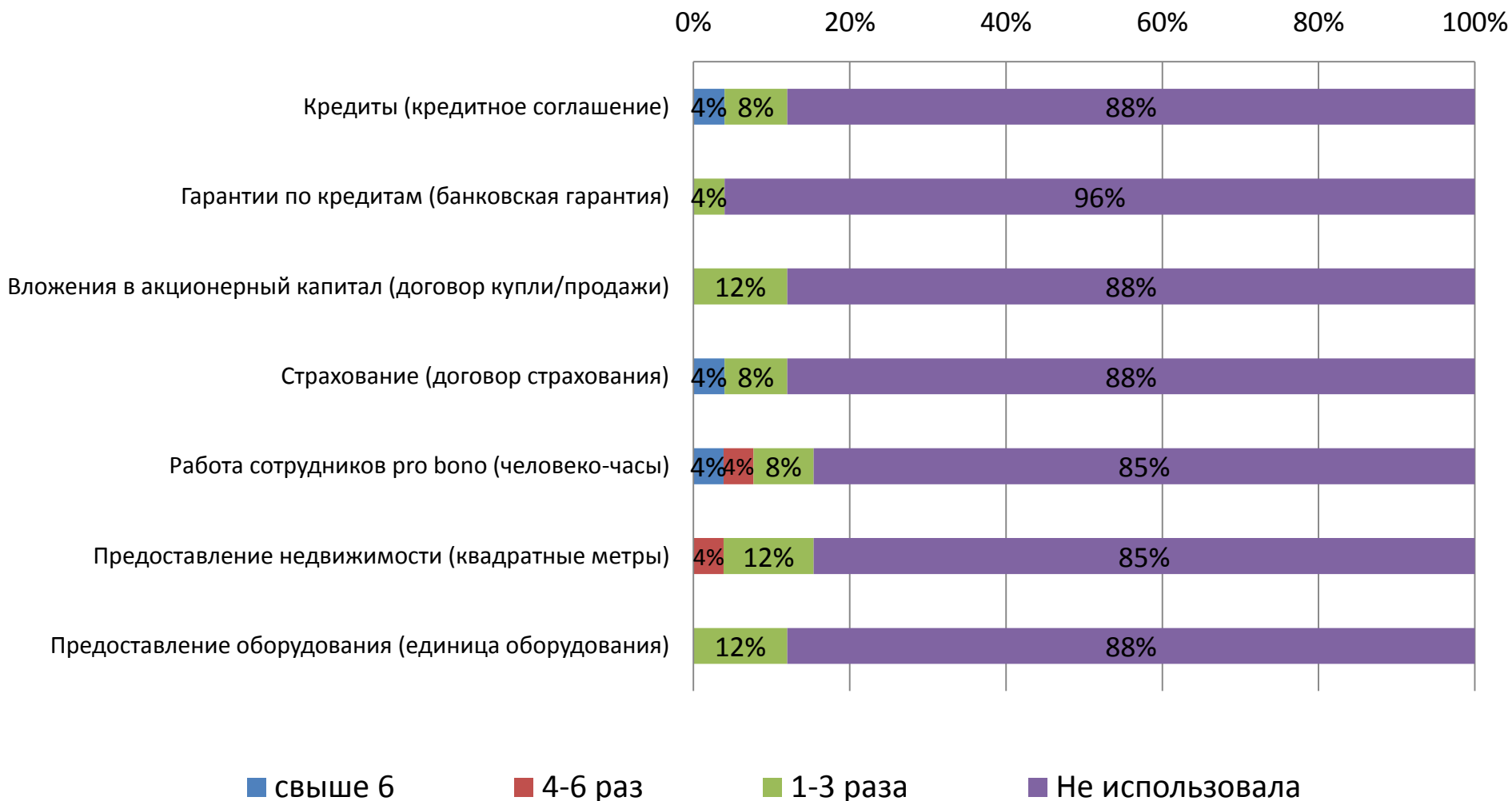
Насколько часто используются перечисленные ниже виды деятельности в практике Вашей компании



Знаете ли Вы что-то об использовании подобных инструментов для поддержки социальных проектов?



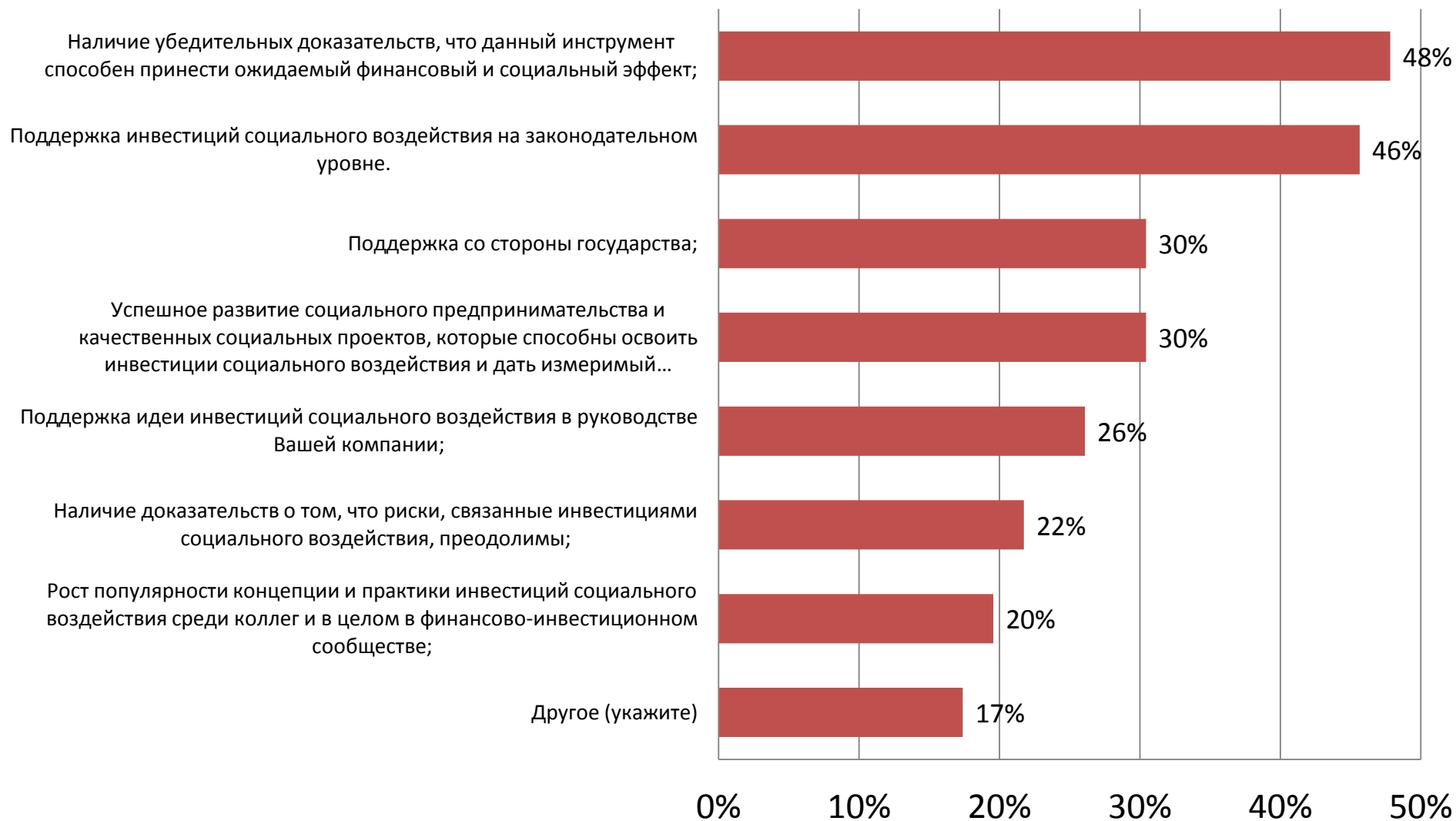
Примерно сколько раз за последние два года Ваша компания использовала следующие инструменты для поддержки социальных проектов



По Вашему мнению, какие факторы представляют собой наиболее серьезные препятствия для распространения инвестиций социального воздействия в России?



Выберите из перечисленных ниже факторы необходимые, чтобы Ваша компания в течение ближайших двух-трех лет продолжила или начала работать с инвестициями социального воздействия?



Предварительные выводы

Российский банковский сектор в отличие от стран развитой экономики не использует специфических финансовых инструментов поддержки социальной деятельности.

Барьеры распространения инвестиций социального воздействия:

- недостаток социальных проектов, способных обеспечить возврат капитала
- отсутствие поддержки государства
- информационный дефицит.

Акцент на дефицит информации показывает, что в России агентом продвижения инвестиций социального воздействия может стать экспертное сообщество в отличие от Великобритании, где эту роль играло Государство и США, где лидером был крупный бизнес.



NATIONAL RESEARCH
UNIVERSITY

Thank you
for your attention!