ЛЕСТЕР
САЛАМОН



Финансовый рычаг добра

новые горизонты благотворительности и социального инвестирования

ФОНД НАШЕ БУДУЩЕЕ
ЛАБОРАТОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
альпина ПАБЛИШЕР

Лестер Саламон

Финансовый рычаг добра: Новые горизонты благотворительности и социального инвестирования

«Альпина Диджитал»

2014

Саламон Л.

Финансовый рычаг добра: Новые горизонты благотворительности и социального инвестирования / Л. Саламон — «Альпина Диджитал», 2014

ISBN 978-5-9614-4682-1

Книга о современных инновационных механизмах и новых возможностях финансирования проектов в сфере благотворительности и социального предпринимательства именно сейчас, когда необходим прорыв в распространении данной концепции среди широкого круга участников и экспертов.

ISBN 978-5-9614-4682-1

© Саламон Л., 2014
© Альпина Диджитал, 2014

Содержание

Предисловие к русскому изданию 6
Предисловие Рипа Рэпсона 8
Путь Kresge Foundation 9
Пересмотренная ориентация на капитал 10
Три проблемы 12
Заключительные соображения 13
Благодарности 14
Глава 1 15
Конец ознакомительного фрагмента. 21
Комментарии

Лестер Саламон
Финансовый рычаг добра: Новые горизонты благотворительности и социального инвестирования

Переводчик *Сергей Филин*
Редактор *Владимир Мылов*
Научные редакторы *Наталия Зверева и Екатерина Бесшапошникова*
Руководитель проекта *М. Султанова*
Арт-директор *Л. Бенщуша*
Корректор *И. Панкова*
Компьютерная верстка *Д. Жаровский*

© Lester M. Salamon, 2014
© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Интеллектуальная Литература», 2016

Все права защищены. Произведение предназначено исключительно для частного использования. Никакая часть электронного экземпляра данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для публичного или коллективного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. За нарушение авторских прав законодательством предусмотрена выплата компенсации правообладателя в размере до 5 млн. рублей (ст. 49 ЗОАП), а также уголовная ответственность в виде лишения свободы на срок до 6 лет (ст. 146 УК РФ).

* * *

В истории бывают моменты, когда время требует долгосрочных, перспективных инноваций.
Monitor Institute, 2009

Предисловие к русскому изданию
Эффективность во благо

Уважаемые читатели!

Книга, которую вы держите в руках, представляет собой краткое изложение исследования профессора Лестера Милтона Саламона, подробно описанного в труде «Новые горизонты филантропии».

Автор книги – выдающийся специалист в области государственного управления и, пожалуй, наиболее известный в мире исследователь некоммерческого сектора экономики. Он получил образование в Принстонском университете и докторскую степень в Гарвардском университете, создал и длительное время возглавлял Институт политических исследований в престижном Университете Джонса Хопкинса, а затем основал в составе этого института Центр исследований гражданского общества, руководство которым совмещает с преподаванием в университете. Профессор Саламон – инициатор и руководитель ряда масштабных научных проектов. Особое место среди них занимает Проект сравнительных исследований некоммерческого сектора, реализация которого велась на протяжении 20 лет в 45 странах мира. С середины 2014 г. профессор Саламон совмещает работу в США с научным руководством Международной лабораторией исследований некоммерческого сектора Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Книга профессора Саламона – пионерское исследование тематики социальных инвестиций. Запрос на осмысление этого феномена все более отчетливо проявляется в разных странах мира. В частности, в США курсы по социальным инвестициям читают сегодня едва ли не все ведущие бизнес-школы страны. Например, в Уортонской школе бизнеса при Пенсильванском университете четверть слушателей программы MBA выбрали в 2015 г. направление «Социальные инвестиции». В десятках университетов Соединенных Штатов и других индустриально развитых стран сегодня существуют лаборатории социальных инноваций, резиденты которых разрабатывают новые идеи для решения проблем местного сообщества, активно вовлекая его представителей в свою деятельность.

Предмет интереса Лестера Саламона – современные инновационные механизмы и новые возможности финансирования проектов в сфере благотворительности и социального предпринимательства. Книга дает разностороннее представление о социальном инвестировании, знакомя читателя с его формами, инструментами и участниками. Автор подробно и увлекательно рассказывает об эволюции собственных взглядов на финансирование некоммерческих организаций, о том, как перешел от традиционного представления о грантах как единственном источнике финансирования к осознанию потенциала широкого спектра финансовых инструментов, включающего беспроцентные кредиты, облигации, гарантии по кредитам и др.

По мнению профессора Саламона, сегодня в мире происходит революция в финансировании благотворительности и социального предпринимательства, рождается множество интересных инициатив, хотя на нынешнем этапе в этом движении задействован довольно узкий круг предпринимателей и инвесторов. Для его расширения, считает автор книги, необходимо информирование участников процесса, широкое освещение в прессе и научной литературе результатов деятельности организаций социального сектора, законодательная поддержка новых инструментов финансирования, объединение ведущих игроков сферы для обмена лучшими практиками и лоббирования общих интересов.

Интерес, проявленный к настоящему изданию Фондом региональных социальных программ «Наше будущее», не случаен: с 2008 г. Фонд является последовательным социальным инвестором, предоставляя социальным предприятиям беспроцентные долгосрочные займы на

развитие бизнеса. В 2012 г. Фонд стал первой в России организацией, вступившей в Глобальную сеть социальных инвесторов (Global Impact Investment Network).

Нам представляется, что обсуждение новых возможностей финансирования с потенциальными социальными инвесторами, а также с руководителями благотворительных организаций и социальных предприятий крайне актуально для России. Убедить руководителей некоммерческих организаций в том, что гранты – не единственная возможность финансирования их социальных программ, бывает подчас нелегко. Этому предубеждению противостоят, в частности, образовательные программы, разработанные Фондом «Наше будущее», которые дают руководителям НКО и социальным предпринимателям представление обо всем спектре возможного финансирования, а также о потенциале использования нефинансовых ресурсов.

Мы уверены, что книга, которую вы держите в руках, будет полезна инвесторам, филантропам, государственным служащим, ответственным за решение социальных проблем, социальным предпринимателям, руководителям некоммерческих организаций, бизнесменам, а также студентам, экспертам и академическому сообществу.

Н.И. Зверева, директор Фонда региональных социальных программ «Наше будущее»;
Л.И. Якобсон, первый проректор Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

Предисловие Рипа Рэпсона

Благотворительность в Америке переживает одну из самых бурных и интересных трансформаций за последнее столетие. Изменение характера пожертвований на благотворительные цели сопровождается обескураживающе быстрым появлением новых участников, инструментов и организаций, которые подвергают сомнению всё – от традиционных методов ведения дел до определения нами своих социальных целей. Ориентироваться в происходящих изменениях нелегко даже тем, кто находится в самой гуще событий, не говоря уже о новичках.

Сложившиеся реалии делают настоящую монографию и дополняющий ее том «Новые горизонты благотворительности», для которого она служит вступлением, информационно-справочными ресурсами, незаменимыми как для начинающих, так и для опытных специалистов. В них содержится то, чего давно недостает отрасли: понятная, полная и убедительная дорожная карта, соединяющая воедино массив разрозненных фрагментов. Она предлагает методы и прокладывает кратчайшие пути не только для моей организации – фонда Kresge Foundation (фонд Кресги), но и, уверен, для всей отрасли в целом, благодаря чему ее трансформация может пройти эффективнее и энергичнее. Вот почему мы в Kresge с воодушевлением поддержали издание этих книг и вот почему так удовлетворены получившимся результатом.

Ах, если бы у меня была возможность познакомиться с этими материалами пять лет назад, когда наш фонд начинал собственную трансформацию – трансформацию, которая может служить иллюстрацией многих тенденций и тем, описанных на нижеследующих страницах. Поэтому позвольте мне начать с описания особенностей опыта Kresge в надежде, что они помогут показать важность этого проекта для отрасли в целом.

Путь Kresge Foundation

Я пришел в Kresge Foundation в 2006 г. В то время фонд использовал лишь один инструмент – партнерский грант на капитальные вложения, позволявший некоммерческим организациям завершить сбор средств для финансирования строительных проектов. Бренд Kresge был кристально прозрачным: нас отождествляли с кирпичами и строительным раствором.

Это было замечательным наследием фонда[1], и мы гордимся им по сей день. Ведь мы не только позволили тысячам организаций довести до завершения важные проекты, но и наработали достойный восхищения набор компетенций, который выделял нас из общей массы благотворительных организаций.

• Мы достигли высокой квалификации в своем деле, а именно: умеем отделять отличные проекты от хороших, без труда определяя в предложениях сильные и слабые стороны.

• Соискатели грантов очень четко знали порядок финансирования: они подвергались жесткому анализу, но им не приходилось из кожи вон лезть, чтобы подстроиться под наши ожидания.

• И мы снабжали их важнейшим рычагом: наше финансирование служило катализатором для привлечения к работе других благотворителей.

Но я – и совет директоров Kresge – понимали, что пришло время меняться. В перспективе нам требовалось расширение не столько строительства, сколько своего взгляда на самые сложные проблемы общества. И при этом мы хотели взять с собой в будущее те качества, которые до сих пор служили нам так хорошо: разумный подход к хорошим идеям, ясность целей и крепкий финансовый рычаг.

Мы начали перестраивать фонд, оценивая последовательно каждый аспект наших возможностей по расширению деятельности в американских городах. И поняли, что могли бы сделать это, инвестируя в возрождение Детройта, критикуя неравенство в области здравоохранения, смягчая последствия изменений климата и адаптацию к ним, укрепляя жизнеспособность организаций социальной помощи, облегчая доступ к высшему образованию и успешному его завершению для малообеспеченных студентов, повышая значимость искусства и культуры в процессе обновления местных сообществ и поиска ими своей самобытности.

Поскольку новую совокупность задач нельзя было решить при помощи всего одного «инструмента», нам пришлось пересмотреть и методы своей работы.

На все это потребовалось некоторое время. Сейчас у нас есть четко определенные стратегии по всем направлениям деятельности. Мы создали программные рабочие группы, которые на своих собраниях распределяют, согласно стратегиям, инвестиции в исследования, сети, правозащитную деятельность и коммуникации. Мы расширили спектр инвестиционной поддержки за счет применения новых инструментов благотворительности. Мы создали подразделение социальных инвестиций, и в течение следующих пяти лет оно разместит $150 млн в виде кредитов, гарантий, связанных депозитов и прямых инвестиций. Наконец, мы протестировали степень риска и сложности работы в разных секторах.

[1] Kresge Foundation – частный благотворительный фонд, основанный в 1924 г. в Детройте Себастьяном Кресги, одним из крупнейших ритейлеров XX в. Сегодня активы фонда оцениваются в $3,2 млрд. – *Примеч. ред.*

Пересмотренная ориентация на капитал

Что нам пока не удалось завершить в полной мере, так это отказаться от безопасной и привычной практики рассматривать большинство возможностей финансирования через призму грантов.

Подобно многим другим фондам, Kresge глубоко закодировал в свою ДНК двухстадийный анализ, с помощью которого мы определяем, как будем расходовать наши деньги.

• Во-первых, соответствует ли проектный запрос некоммерческой организации нашей стратегии?

• Во-вторых, следует ли нам выделить грант на поддержку этой организации?

В формулировке на первой стадии анализа нет ничего неверного. Она призывает к стратегической целенаправленности, что совершенно правильно. Действительно, этот первый вопрос ключевой: мы начинаем с определения того, какую проблему собираемся решить.

Нюансы возникают на второй стадии. Учитывая разнообразие проблем, с которыми мы пытаемся справиться, было бы странно предположить, что единственно правильным инструментом всегда будет выделение гранта организации. Практически же никогда не бывает так, что отдельный грант сможет решить всю совокупность проблем или позволит нам масштабировать позитивное воздействие. Впрочем, надо отдать должное соискателям: они редко уверяют нас в обратном.

Соответственно мы стали задавать другой вопрос: какой набор инструментов или подходов с наибольшей вероятностью поможет сдвинуть с мертвой точки решение проблемы, стоящей перед нами?

В этом наборе может присутствовать и грант, но могут использоваться и программно ориентированные инвестиции с оплатой при условии достижения социальных результатов или даже социальная облигация. А грант можно выделять на самые разные цели: поддержку операционной деятельности, проектов, исследований, общественных информационных кампаний, правозащитной деятельности, политических реформ и т. д. Рискуя столкнуться с критическими замечаниями за чрезмерное упрощение, мы все же в первую очередь проверяем, что́ способны сделать для решения проблемы. А это значит, что начинать надо именно с проблемы и только потом выбирать форму капитала – финансового, интеллектуального или репутационного, наиболее подходящую для ее решения.

Внедрение такого подхода подстегнул финансовый кризис 2008 г. Наши самые первые вложения социальных инвестиций диктовались насущными проблемами. Организациям социальной помощи, предоставлявшим нуждающимся еду, кров и другие неотложные услуги, требовалась промежуточная поддержка – до тех пор, пока не улучшится климат для пожертвований, не поступят средства от государства и не облегчится финансовое положение их клиентов. Мы выдали таким организациям 14 трехлетних беспроцентных займов – временная мера не была инновационной, но именно в ней нуждались организации. И она направила нас к новой модели ведения бизнеса. Это была стартовая точка, но с тех пор мы сформировали гораздо более продуманный и сложный инвестиционный портфель, который значительно расширил наши возможности и повысил эффективность фонда как благотворительной организации. Это заставило нас намного строже следовать правилу: начинай с проблемы, а не с инструмента.

Примером тому может служить создание некоммерческой организации Woodward Corridor Real Estate Initiative в нашем родном Детройте. В середине 2012 г. руководитель программ детройтского офиса привлек наше внимание примерно к двум десяткам самых разных жилых комплексов, «замороженных» на стадии строительства вдоль Вудворт-авеню. Он считал, что эти проекты должны быть завершены, если мы хотим достичь своих целей – сделать центр Детройта более густонаселенным, оживленным и пригодным для пешеходов. Он предло-

жил создать «военный бюджет»[2], чтобы закрыть зияющие бреши в финансировании этих проектов. Мы отреагировали, создав «структуру гибридного фонда», что позволило нам использовать возможности сильного посредника (для выделения заемных средств) и при этом сохранить контроль над наиболее гибкими финансовыми инструментами (грантами и гарантиями) как для стратегического размещения капитала, так и/или для поддержки нашего заемного капитала, находящегося во внешнем управлении.

[2] Резерв ликвидных ресурсов, предназначенный для выхода из кризисной ситуации. – *Примеч. ред.*

Три проблемы

Впрочем, в Kresge такой подход все еще является исключением. Более творческому использованию капитала мешают три препятствия, с которыми сталкиваются многие благотворительные институты.

Во-первых, речь идет о способности работать в разных секторах, уделяя особое внимание финансам.

Инвестирование в позитивные социальные изменения подразумевает расширение системы благотворительности с привлечением в нее государственных и частных партнеров. Это требует от нас понимания того, как оптимально использовать благотворительный капитал, чтобы, сочетая его с действиями других субъектов, изменять рынки, поведение людей и политику организаций. У каждого сектора свои особенные запросы к фондам и каждый почти наверняка внесет свой вклад в решение общей проблемы. Это, в свою очередь, означает, что мы должны понимать язык спроса на частное и государственное финансирование, политики, принятия решений, систем отчетности и соответственно переосмысливать свои стратегии профессионального развития, чтобы найти баланс между актуальным местным опытом и финансовыми знаниями, – иными словами, стать тем, что Лестер Саламон в своей книге называет «благотворительным банком».

Во-вторых, это способность сломать внутренние барьеры между разными программами и командами внутри фонда и работать как единое целое.

Сейчас стала скорее нормой, чем исключением, связь стратегии, сосредоточенной на одной предметной области, со стратегиями в других направлениях. Скажем, в Новом Орлеане инвестиции нашего экологического подразделения в организации, работающие над восстановлением побережья Мексиканского залива, сочетаются с инвестициями подразделения по развитию местных сообществ в стратегии общественной активности в девятом административном районе города.

Вот почему подразделения социальных инвестиций потерпят неудачу, если их рассматривать лишь как службу, поддерживающую программные группы. Последним нужно глубже вникать в финансы, а подразделениям социальных инвестиций – в программы, чтобы не превращаться в дельцов, которым надо непременно провернуть крупную сделку, вместо того чтобы укреплять программную стратегию, решая важнейшие социальные проблемы наиболее эффективными способами.

В-третьих, необходимо преодолевать естественный водораздел между персоналом, работающим над программами, и инвестиционным офисом.

Мы в Kresge начали с налаживания обратной связи между инвестиционными и программными подразделениями, исходя из того, что, когда обе части коллектива будут в курсе занятий коллег, уже одно это улучшит ситуацию. Еще мы сделали первые шаги в сторону инвестиций, ориентированных на свою миссию, – попытались выявить в наших ресурсах и знаниях такие активы, которые можно быстро и напрямую использовать для выполнения миссии. Что именно можно сделать с этой информацией, остается предметом открытой дискуссии среди нашего персонала и попечителей. Но обладание такой информацией позволяет нам прокладывать дорогу в будущее, руководствуясь надежными данными, и соответственно делать обоснованный выбор.

Заключительные соображения

Действия Kresge по выходу на арену социальных инвестиций и по организации своей деятельности на основе новых методов не являются моделями – это просто наша реальность. И временами эта реальность превращалась в медленную, трудную и раздражающую работу. Вот почему данная монография и сопутствующий ей том, который она так эффективно представляет, обладают ценностью и заслуживают поддержки. Пусть книга не способна устранить все вышеописанные препятствия, зато детально описывает их и дает поистине бесценный обзор всех тех огромных возможностей, которые позволят привлечь новые ресурсы и таланты для решения некоторых из числа самых сложных проблем.

Для нас в Kresge было честью поддержать данный проект, но, откровенно говоря, мы сделали это не совсем бескорыстно. Книга поможет и нам, и, мы уверены, нашим партнерам, коллегам и отрасли в целом добиться более глубокого и продолжительного воздействия на явления, которыми мы озабочены сильнее всего. Убежден, что буду возвращаться к ней снова и снова.

Благодарности

Говорят, вырастить ребенка можно только всем миром. Всякий писатель знает, что это же справедливо и по отношению к созданию книги. Мой случай точно не исключение. За помощь в ее написании и более объемного, дополняющего ее тома я крайне признателен очень многим людям и хотел бы сейчас выразить им свою благодарность. Это Рип Рэпсон, президент Kresge Foundation, очень рано распознавший нишу, которую могла бы заполнить моя книга с дополняющим ее томом, и своей поддержкой сделавший их выход реальностью; Уильям Беркарт, помогавший мне организовать этот проект, привлекать авторов, поддерживать с ними контакт и справляться с огромным бумажным потоком, неизменно возникающим в таких случаях; Лютер Рэджин, сейчас работающий в Global Impact Investing Network (GIIN), который поддерживал меня и не жалел времени на то, чтобы прочитать практически все главы дополняющего тома, выдавая ценные комментарии и советы; члены консультативного совета проекта (см. Приложение А), которые очень помогли с замечаниями на разных этапах рабочего процесса; Дэвид Эриксон и его коллеги из Federal Reserve Bank of San Francisco, которые предоставили место для встреч и всячески поддерживали нас; Билл Дител и Марио Морино, согласившиеся написать предисловие и введение для дополнительного тома, чтобы представить работу более широкой аудитории, которой она адресована, и помогавшие мне обрести вдохновение; авторы дополнительного тома (перечисленные в Приложении Б) – все они знающие и увлеченные профессионалы, потратившие, как я понимаю, гораздо больше времени, чем предполагали, отвечая на мои подробные комментарии и предложения, чтобы согласовать все главы и сделать сложную тему доступной для как можно более широкой аудитории; Дэвид МакБрайд, рецензент социальной литературы, который умело провел обе книги через сложный процесс редактирования; Челси Ньюхауз из John Hopkins Center for Civil Society Studies, которая терпеливо и профессионально привела рукопись в соответствие с издательскими стандартами и форматами; и, наконец, моя любимая жена Линда, которой пришлось мириться с недопустимо долгим периодом моего безумного поглощения работой, неизбежного для любого писательства, и которая делала это с огромным пониманием и поддержкой.

Ни в коем случае не умаляя помощь, которую мне оказали мои друзья и коллеги, я все же признаю, что вся ответственность за конечный продукт со всеми его возможными недостатками лежит на мне, и я принимаю ее на себя в полной мере.

Лестер Саламон,
Аннаполис, Мэриленд,
21 сентября 2013 г.

Глава 1
Введение: революция в сфере благотворительности и социального инвестирования

28 сентября 2011 г. в информационном бюллетене *Microfinance Africa*, посвященном африканскому рынку микрофинансирования, появилась новость о важном и при этом необычном начинании, призванном помочь Восточной Африке справиться с нехваткой продовольствия и, как следствие, со стремительно растущими ценами на него. Неожиданно был создан консорциум, призванный инвестировать $25 млн в малые и средние сельскохозяйственные предприятия в Восточной Африке, чей бизнес был способен помочь соединить мелких фермеров с улучшенными возможностями производства и маркетинга. Хотя Агентство США по международному развитию (U. S. Agency for International Development – USAID) и входило в этот консорциум, речь шла не об обычном спущенном сверху и финансируемым правительством проекте. Ведь, помимо USAID, в нем приняли участие три благотворительных фонда (британский Gatsby Charitable Foundation и американские Rockefeller Foundation и Gates Foundation), крупная инвестиционная компания из США (J. P. Morgan Social Finance) и частная инвестиционная компания Pearl Capital Partners со штаб-квартирой в столице Уганды Кампале, специализирующаяся на распределении частных инвестиций малым сельскохозяйственным предприятиям в Африке[1].

Возможно, при нынешнем состоянии благотворительности, финансов и помощи развивающимся странам самое необычное в этой сделке то, что в ней нет ничего необычного. Скорее ее можно считать примером сделок типа «инь и ян», как их стали называть ученые, т. е. сделок с участием, на первый взгляд, противоположных сил, которые в соответствии с этим китайским символом извлекают выгоду из своей взаимозависимости, благодаря чему получают уникальную способность создавать новые формы жизни[2]. Вот и в вышеприведенном примере USAID сумело инициировать финансирование проекта по созданию мощного агробизнеса в Восточной Африке стоимостью $25 млн, вложив всего $1,5 млн собственных средств[3]. Инвестиции выделялись в виде технической помощи[4] малым и средним предприятиям в рамках инициативной программы Барака Обамы Feed the Future («Продовольствие для будущего»). Непосредственно инвестиционный фонд составили кредит J. P. Morgan Social Finance в размере $8 млн, выделенный под гарантии USAID, и впоследствии подкрепившие его $17 млн акционерных инвестиций от трех фондов, выступивших в этой сделке скорее «благотворительными банками», нежели традиционными благотворительными организациями, выделяющими гранты[3].

> В области благотворительности и социального инвестирования разворачивается настоящая революция.

Крупные сделки типа «инь и ян» постепенно становятся обычной частью действий, направленных на борьбу с огромными социальными, экономическими и экологическими проблемами, стоящими перед человечеством. И как раз вовремя. В условиях, когда ресурсы и правительств, и традиционных благотворителей практически не растут или сокращаются, а проблемы бедности, ухудшения здоровья и деградации окружающей среды усугубляются еже-

---

[3] Если не указано иное, суммы приводятся в долларах США. – *Примеч. автора.*

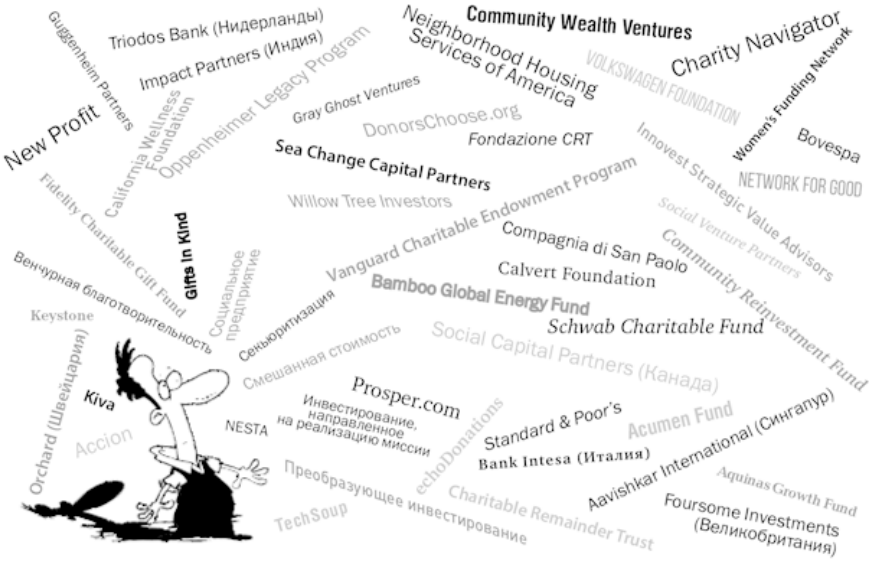
[4] Помощь в форме проведения консультаций и обучающих программ, временного предоставления квалифицированного персонала и т. д. – *Примеч. ред.*

дневно, все очевиднее становится необходимость новых моделей финансирования и достижения социальных и экологических целей.

> Появилось множество новых инструментов и институтов финансирования социально ориентированной деятельности.

К счастью, в новых секторах благотворительности разворачивается настоящая революция, способная, хотя бы отчасти, ответить на этот вызов. Суть этой революции выражается в массовом возникновении новых возможностей для благотворительности и социального инвестирования, новых инструментов и институтов, призванных мобилизовать частные ресурсы на поддержку социальных и экологических инициатив. Если раньше эта поддержка ограничивалась выделением грантов и пожертвований напрямую или через благотворительные фонды и корпоративные программы пожертвований, то сейчас появилось поразительное количество новых инструментов и институтов: кредиты, кредитные гарантии, прямые инвестиции, бартерные договоренности, социальные биржи, социальные облигации, вторичные рынки, инвестиционные фонды и многое другое. Мир благотворительности, похоже, переживает «большой взрыв», сравнимый – если не по форме, то по последствиям – с тем, который, как считается, привел к появлению нашей Вселенной.

Рисунок 1.1.
«Большой взрыв» благотворительности



Даже при беглом взгляде на картину, возникающую на новых горизонтах современной глобальной благотворительности, поражает изобилие незнакомых названий и терминов: Bovespa в Бразилии; Social Capital Partners в Канаде; Impact Investment Exchange в Сингапуре; Acumen Fund, Root Capital и New Profit в США; Bridges Ventures, Big Society Capital и NESTA в Великобритании; Blue Orchard в Швейцарии; Aavishkaar International в Индии; Willow Tree Impact Investors в Дубае; Calvert Foundation; Schwab Charitable Fund; Community Reinvestment Fund; финансовые институты развития местных сообществ; TechSoup Global; конверсионные фонды и многие другие (рис. 1.1).

В основе столь бурного появления множества новшеств лежат четыре важных фактора изменений. Итак, современная благотворительность выходит:

• **за пределы грантового подхода** – используя разнообразные финансовые инструменты для достижения социальных целей: займы, кредитные гарантии, различные виды инвестирования в акционерный капитал, секьюритизацию, инструменты с фиксированным доходом и появившиеся совсем недавно социальные облигации;

• **за пределы фондов** – создавая множество организаций и институциональных структур, через которые осуществляется социально ориентированное финансирование: агрегаторов капитала, вторичных рынков, социальных бирж, брокеров социальных предприятий, интернет-порталов, и это лишь малая часть;

• **за пределы пожертвований** – формируя благотворительные и социально ориентированные пулы капитала не просто через дарение состоятельных филантропов, но и за счет приватизации государственных и квазигосударственных активов или путем учреждения специализированных социально ориентированных инвестиционных фондов;

• **за пределы денежного оборота** – применяя новые бартерные соглашения и возможности Интернета, что позволяет в дополнение к денежным средствам оказывать разнообразную помощь иным способом, например предоставлением времени волонтеров или компьютерного оборудования и программного обеспечения.

> Рычаг – это механизм, с помощью которого при приложении сравнительно небольших усилий достигается значительный эффект.

Все эти движения направляет общий императив, который для удобства можно обозначить одним словом: *рычаг*. Рычаг – это механизм, позволяющий преобразовать небольшие усилия в значительную энергию. Именно эта его особенность позволила Архимеду заявить, что при наличии рычага и точки опоры он мог бы «перевернуть Землю»[4]. В контексте благотворительности это означает найти способ выйти за рамки ограниченных ресурсов, формирующихся за счет поступлений от активов фондов или ежегодных пожертвований частных лиц, и направить на социальные и экологические цели часть гораздо более масштабных инвестиционных активов, постоянно находящихся в банках, пенсионных фондах, страховых компаниях, взаимных фондах и на счетах состоятельных собственников[5].

В результате возникает новая область благотворительности и социального инвестирования, отличающаяся от привычной нам благотворительности XX в. как минимум четырьмя аспектами, поскольку содействует:

• **диверсификации** – за счет расширения спектра разнообразных институтов, инструментов и источников поддержки;

• **предпринимательству** – уходя от «грантодательства», раздачи ресурсов в сторону использования возможностей увеличенного рычага за счет инвестиционной стратегии, концентрирующейся на измеримых результатах и достижении совокупности как экономических, так и социальных благ;

• **глобализации** – решая проблемы в международном масштабе и применяя модели, разработанные в межнациональном плане;

• **сотрудничеству** – напрямую взаимодействуя не только с расширенным сектором гражданского общества, но и с новыми социальными предприятиями, обслуживающими «основание пирамиды», а также с широким спектром частных финансовых институтов и правительственных агентств.

> На новых горизонтах благотворительности и социальных инвестиций возникает новая парадигма.

В результате, как показано в таблице 1.1, на новых горизонтах благотворительности и социального инвестирования возникает новая парадигма. В то время как традиционная благотворительность опиралась в основном на частных лиц, фонды и корпоративные благотворительные программы, новые горизонты благотворительности включают широкий спектр частных финансовых институтов, в том числе банки, пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционных консультантов, специализированные инвестиционные фонды и фонды, действующие как благотворительные банки. В то время как традиционная благотворительность основное внимание уделяла текущим поступлениям, на новых горизонтах гораздо более

сильный упор делается на инвестиционный капитал, за счет которого финансируется долгосрочное развитие. В то время как традиционная благотворительность направляет помощь в основном неправительственным организациям, новые инвесторы поддерживают и разнообразные социальные предприятия, кооперативы, другие гибридные организации. В то время как традиционная благотворительность рассматривает свою работу через призму пожертвования, сосредотачиваясь исключительно или, по меньшей мере, в основном на социальном воздействии, действующие лица в новых областях благотворительности рассматривают свою работу через призму инвестиций, фокусируясь как на социальном воздействии, *так и* на финансовом доходе, стремясь выстраивать самофинансируемые системы, способные решать проблемы на постоянной основе. В то время как традиционная благотворительность мобилизует сравнительно небольшую долю собственных ресурсов, новые сферы благотворительности используют более широкие источники ресурсов, находящиеся на рынках частного капитала. И в то время как традиционная благотворительность исторически была склонна удовлетворяться *объемом* мероприятий, в новых сферах придают большее значение достоверным измерениям *социального воздействия.*

Таблица 1.1. Парадигма «Новых областей благотворительности»

Примечание: Благотворительность = = «Предоставление частных ресурсов для решения социальных или экологических задач».

ТРАДИЦИОННАЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ	НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ
Фонды, частные лица	Индивидуальные и институциональные инвесторы
Доход от основной деятельности	Инвестиционный капитал
Гранты	Разнообразные финансовые инструменты / транши капитала
Некоммерческие организации	Некоммерческие организации + + социальные предприятия
Социальный эффект	Социальный + финансовый эффект
Ограниченный рычаг	Увеличенный рычаг
Сосредоточенность на объеме	Сосредоточенность на измерении позитивного воздействия.

Естественно, эти различия не проявляются повсеместно. Более того, изменения пока далеки от завершения. Но и считать их незначительными нельзя. Как видно на рисунке 1.2, в настоящее время действительно возникает сложная социально ориентированная финансовая экосистема, призванная направить средства банков, пенсионных фондов, страховых компаний, существующих на пожертвования учреждений, состоятельных частных лиц и прочих участников этой сферы через разнообразные организации социально преобразующих инвестиций, институты поддержки и грантодателей нового типа во все более разветвляющийся набор некоммерческих организаций, социальных предприятий, социальных кооперативов и сопутствующих учреждений с целью уменьшения бедности, улучшения экологической обстановки, здоровья людей и среды их обитания, укрепления организаций гражданского общества и развития социальных лифтов.

Рисунок 1.2.
Экосистема «Новые области благотворительности»



Микрофинансирование, вероятно, самое первое проявление этого феномена – мобилизации частного инвестиционного капитала для достижения социальных целей – сегодня представляет собой зрелую отрасль с объемом капитала $65 млрд и со своими собственными профессиональной ассоциацией, исследовательским подразделением, сетью «розничных» точек, вторичными рынками и доступом к глобальным рынкам капитала через выпуски облигаций с рейтинговыми оценками. И это только начало: согласно недавним оценкам, *потенциал* этого рынка может вырасти до $250 млрд[6].

Но микрофинансирование – это лишь один из компонентов быстро разрастающейся финансовой экосистемы при новых горизонтах благотворительности. Сотни инвестиционных фондов наподобие African Agricultural Capital Fund, о котором рассказывалось выше, возникают по всему миру и привлекают инвесторов, готовых рискнуть своим капиталом.

• К примеру, инкорпорированный в Сингапуре, но действующий в Индии фонд Aavishkaar International первые $18 млн привлек в 2008 г. для индийского фонда микрофинансовых инвестиций. Затем, уже к январю 2009 г., смог собрать еще $14 млн для поддержки перспективных микро-, малых и средних компаний Индии, действующих в сферах сельского

хозяйства, производства молочных продуктов, здравоохранения, образования и возобновляемых источников энергии в сельских и полугородских районах страны[7].

• Grassroots Business Fund, дочерняя компания Международной финансовой корпорации (International Finance Corporation), входящей в структуру Всемирного банка, подобным же образом сформировал надежный портфель инвестиций и договоренностей о технической помощи в размере $8,5 млн для поддержки компаний малого и среднего бизнеса, работающих для жителей Индии, Африки и Латинской Америки с низким уровнем доходов[8].

• Bamboo Finance, коммерческая инвестиционная фирма, располагающаяся в Швейцарии, управляет инвестициями в размере $250 млн, вложенными в ряд небольших компаний, которые обеспечивают доступ к недорогим жилью, здравоохранению, образованию, электроэнергии, воде, санитарии и дают средства к существованию жителям трех континентов[9].

• Small Business Investments Funds, являвшийся сначала филиалом CARE, агентства международного развития, инвестировал $378 млн в 338 малых и средних компаний на 22 развивающихся рынках[10].

По оценке Лизы Рихтер, автора главы 2 дополнительного тома, количество таких социально и экологически ориентированных инвестиционных фондов в мире, вероятно, уже достигло 3000, а объем активов, которые находятся у них в управлении, – $300 млрд.

По всему миру идет коммерческая революция в «основании пирамиды».

Конечно, чтобы эти инвестиционные фонды могли эффективно работать, им нужно найти не только инвесторов, но и объекты инвестирования – перспективные предприятия, коммерческие или некоммерческие, которые выполняют социальные и экологические задачи и одновременно добиваются самофинансирования и достаточного уровня рентабельности. И фонды находят такие предприятия. Действительно мы наблюдаем по всему миру коммерческую революцию у «основания пирамиды» – так профессор Мичиганского университета Коимбатур Прахалад блестяще определил базис мировой шкалы доходов, где находится подавляющее большинство населения планеты, т. е. люди с минимальным уровнем доходов[11]. Изобретательные предприниматели умудряются превратить этих людей в алчных потребителей солнечных батарей, мобильных телефонов, солнцезащитных очков, многоразовых гигиенических средств и десятков других предметов первой необходимости, одновременно давая им возможность стать собственниками или работниками в разного рода ремесленных лавках, малом агробизнесе и торговых предприятиях. Свидетельством тому стало появление таких компаний, как перуанская сельскохозяйственная Agricola Viñasol (AVSA), созданная в 2001 г. как коммерческое подразделение перуанской некоммерческой организации с целью помочь мелким фермерам улучшить качество своих овощей и фруктов и успешнее их продавать; или как Jaipur Rugs, работающая с 10 000 индийскими ткачами и пряхами, помогая им усовершенствовать их методы производства, сохранить здоровье и продвигать продукцию на рынок; или как Zara Solar, позволившая тысячам танзанийских семей с низкими доходами заменить чадящие примусы на более дешевые и экологически чистые кухонные плиты, работающие на солнечных батареях[12]

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

Комментарии

1.
«USAID and Impact Investors Capitalize New Equity Fund for East African Agribusiness," Microfinance Africa, по состоянию на 11 мая 2013 г., http://seedstock.com/2011/10/05/usaid-global-impact-investing-network-join-to-create-east-africa-agricuItural-investment-fund/

2.
Обсуждение этого термина в контексте социально преобразующего инвестирования см.: Jessica Freireich and Kathryn Fulton, Investing for Social and Environmental Impact (n. p.: Monitor Institute, 2009), 33 (далее 2009 Monitor Report).

3.
Более полное описание этого нетрадиционного способа ведения благотворительной деятельности и некоторых организаций, ставших новаторами в его применении, см. в главе 2 этой книги и главе 5 дополнительного тома «Новые горизонты благотворительности» – New Frontiers of Philanthropy. A Guide to the New Actors and Tools Reshaping Global Philanthropy and Social Investing. Edited by Lester M. Salamon (New York: Oxford University Press, 2014).

4.
Цит. по: John Tzetzes, Book of Histories (Chiliades), trans. Francis R. Walton (Lipsiae, 1826), 2:129–30.

5.
Для сравнения: активы под управлением фондов в США в 2010 г. составляли $618 млрд, из них было выдано $45 млрд благотворительных грантов. При этом активы коммерческих банков в США составляли $14,4 трлн (почти в 25 раз больше, чем активы фондов), взаимных фондов – $8 трлн, страховых компаний – $6,6 трлн, фондов краткосрочных кредитов – $2,8 трлн. Под «рычагом» в данном случае я понимаю не принятие огромных долгов на баланс благотворительных организаций, а использование их ресурсов для того, чтобы стимулировать приток частного инвестиционного капитала в социальную и экологическую деятельность. Недавний финансовый кризис преподал множество уроков о том, как опасна перегруженность кредитами, однако мир благотворительности серьезно недофинансирован, что создает другую опасность – усугубления острых социальных и экономических проблем. Данные о благотворительных фондах взяты в Foundation Center: «Highlights of Foundation Yearbook» Foundations Today Series (2011), по состоянию на 10 мая 2013 г., hrtp://foundation-center.org/gainknowledge/research/pdf/fy2011_highlights.pdf; данные о других организациях – из Федеральной резервной системы в изложении издания Статистического бюро США (US Census Bureau), Statistical Abstract of the United States, 2012, по состоянию на 10 мая 2013 г., http://www.census.gov/compendia/statab/cats/banking_finance_insurance/financial_assets_and_liabilities.html

6.
Согласно данным International Association of Microfinance Investors, "Microfinance Investment", International Association of Microfinance Investors, по состоянию на 11 мая 2013 г., http://www.iamfi.com/microfinance_investment.html

7.
"About Us", Aavishkaar, по состоянию на 12 августа 2012 г., http://www.aavishkaar.in

8.
Grassroots Business Fund, 2011 Annual Report of the Grassroots Business Fund (Washington, DC: Grassroots Business Fund, 2011), по состоянию на 11 мая 2013 г., http://gbfund.org/sites/default/files/GBF_AR_2011.pdf

9.
"The Bamboo Finance Private Equity Group", Bamboo Finance, по состоянию на 11 мая 2013 г., www.bamboofinance.com

10.
Small Enterprise Assistance Fund (SEAF), "Our Impact", по состоянию на 6 июня 2013 г., seaf.com/index.php?option=com_content&view=article&id=36&ltemid=82&lang=en

11.
C. K. Prahalad, The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits (Philadelphia: Wharton School Publishing, 2004).

12.
Lucy Carmody, Benjamin McCarron, Jenny Blinch, and Allison Prevatt, Impact Investing m Emerging Markets (Singapore: Responsible Research, 2011), 102.