

регенерация

Социальные вложения экономически выгодны

Согласно свежему исследованию Всемирного банка (ВБ), доходность инвестиций социального воздействия (импакт-инвестиций) в развивающихся странах за последние 50 лет на 15% выше, чем вложения в индекс S&P 500. Такой формат вложений набирает популярность во всем мире, и во многих странах создаются открытые биржи соответствующих инвестпроектов. Россия пока в самом начале пути создания этого рынка. Пока авторам социальных проектов необходимо научиться их коммерциализировать, инвесторам — видеть за цифрами доходности то самое «социальное воздействие», а государству — помогать в создании для всего этого инфраструктуры.

— этика инвестиций —

Инвестиции социально-экологического воздействия (ИСЭВ, impact investments) в развивающихся странах могут приносить не только пользу обществу, но и прибыль инвесторам выше среднерыночной, следует из исследования ВБ и Международной финансовой корпорации (IFC). В работе «Долгосрочный возврат инвестиций социального воздействия на развивающихся рынках» (Long-run Returns to Impact Investing in Emerging Market and Developing Economies) авторы исследуют опыт IFC, инвестиционно-го подразделения банка, мандат которого позволяет осуществлять вложения только в проекты в развивающихся странах с выраженными положительными социальными или экологическими эффектами. Проанализировав накопленный институтом опыт инвестирования на протяжении последних 50 лет и сопоставив его с доходностью американского индекса S&P 500, экономисты пришли к выводу, что в среднем импакт-инвестиции показывают на 15% большую ежегодную доходность.

Хотя авторы признают привилегированный статус IFC, дающий ей проектам повышенную устойчивость (инвестиции ВБ сложно без последствий экспроприировать), выводы ученых неоднозначны: инвестировать в общественно полезные проекты не только верно с точки зрения морали, но и выгодно. Это хорошая новость для зарождающегося российского рынка импакт-инвестирования, который, по признанию финансиста, партнера программы «Навстречу импакт-инвестициям» Любови Шершовой, находится в самом начале своего становления. «Это очень большой и разноплановый рынок», — поясняет она. — На нем есть проекты, на которые мы не привыкли смотреть как на импакт-инвестиции. А ведь они таковыми являются, так как кроме коммерческой задачи выполняют и социальную: пансионаты для пожилых или производство экоскелетов для людей с ограниченными возможностями. Там доходность по 20% годовых и больше. А есть и те, где без поддержки государства с коммерческой составляющей будет непросто».

Оценить существующий в России рынок ИСЭВ непросто хотя бы потому, что в отдельную категорию они стали выделяться недавно. По данным Торгово-промышленной палаты, в стране насчитывается свыше 50 тыс. компаний, занимающихся социальным предпринимательством. Однако нет никакой достоверной статистики объема их оборота или общего объема инвестиций в социально и экологически значимые проекты. По косвенным признакам его можно назвать довольно скромным: размер публичного рынка «зеленых» финансов (который является составной частью ИСЭВ) не превышает в России \$200 млн. При этом в мире, по данным Global Impact Investing Network, объем ИСЭВ к на-



чалу 2019 года уже достиг \$502 млрд и рос темпами до 29% в год.

В наиболее богатых странах развитие этого рынка в основном обусловлено требованиями инвесторов. «Сингапур — финансовый центр Азии и один из самых явных мировых трендов в управлении капиталом — требования к его использованию в социальных или экологических целях», — сообщил «Регенерации» глава сингапурского фонда социального предпринимательства Tri Sector Кевин Тан. — Чтобы остаться востребованными, сингапурские банки предлагают клиентам возможности инвестирования в проекты, имеющие подобный эффект». Желание населения участвовать в ИСЭВ в Сингапуре достигло такого уровня, что в 2013 году в стране открылась биржа таких инструментов и проектов Impact Exchange. Активно развивается эта сфера в ЕС, Северной Америке и Азии.

В России в последние годы к развитию сферы импакт-инвестирования подключилось государство. Привлечение негосударственных поставщиков к оказанию услуг в социальной сфере практиковалось уже давно, но лишь в 2019 году был принят закон о социальном предпринимательстве, а в начале 2020-го — закон о соцзаказе. В ноябре 2019-го вышло в свет постановление правительства, утверждающее методологию реализации проектов социального воздействия (ПСВ). Документом госкорпорации ВЭБ.РФ рекомендована в качестве оператора ПСВ. Механизм ПСВ предполагает госзаказ на решение определенной социальной задачи (повышения успеваемости в школах региона, снижения уровня рецидивизма среди преступников и т. п.), наличие инвестора и провайдера в лице некоммерческой организации — непосредственного исполнителя проекта. ВЭБ поможет реализовать проект.

«ВЭБ.РФ как институт развития взял на себя роль оператора и драйвера проектов социального воздействия», — говорит член правления ВЭБ Светлана Ячевская, курирующая направление. — Мы помогаем структурировать проекты, сопровождаем их на протяжении всего цикла реализации и организуем независимую оценку результатов». Она уточнила, что закрепление оператора таких проектов на уровне правительства — «российское ноу-хау»: «Во всем мире проекты социального воздействия реализуются точно и прорастают снизу-вверх, мы же предложили импакт-инвестиции в качестве элемента бюджетной политики в социальной сфере».

Пока по этой схеме реализуется пилотный проект — «Повышение образовательных результатов» в 27 школах Хангаласского улуса Якутии. Заказчик — правительство Якутии, исполнитель — НИУ ВШЭ, инвестор — Фонд развития Дальнего Востока и Арктики. Проект рассчитан на три года (2019–2021), по итогам которых интегральный показатель образовательных результатов школьников региона должен вырасти на 10%.

По словам Светланы Ячевской, результаты первого года работы уже можно масштабировать на всю республику и в другие регионы. Импакт-инвестиции в проект составят не менее 60 млн. рублей в течение трех лет, и в случае достижения показателей проекта, инвестору будет выплачен грант в 68 млн. рублей. Это первый пилот, на очереди проект по сопровождению прожизанию людей с особыми потребностями в Якутии и еще семь проектов в разных отраслях социальной сферы в других регионах.

Директор по инновациям и социальным инвестициям Travers Ltd (Великобритания) Чи Хун Си считает господдержку импакт-инвестиций в России оправданной. «Учитывая раз-

меры и политическую структуру нашей страны, подход «сверху вниз» выигрывает логичным», — отметил он в разговоре с «Регенерацией». — Не только в области руководящей роли правительства, но и в плане возможности масштабирования успешных проектов по всей территории. Государству легче взять на себя повышенные риски первого этапа развития этой сферы и показать инвесторам, что такие проекты могут быть одновременно полезны обществу и выгодно».

По мнению Любови Шершовой, ключевая задача сейчас — создать в России структурированный рынок: «Многие фактические социальные предприниматели не видят себя в качестве таковых, так как привыкли существовать на гранты и не умеют коммерциализировать свою деятельность. Инвесторы же не рассматривают социально полезные проекты как импакт-инвестиции, так как привыкли к классической филантропии».

Партнер McKinsey Наталья Бокша также полагает, что привлекательность социального инвестирования в России будет расти по мере увеличения числа успешных кейсов. «Во-первых, нужен широкий спектр проектов, разных по содержанию, масштабу и сроку реализации», — перечисляет она в беседе с «Регенерацией». — При этом окупаемость большей части проектов может быть достигнута только за счет соответствующей господдержки — как в виде программ госфинансирования, так и поддержки от институтов развития. Второе важное условие — продвижение проектов. Чтобы проект получил поддержку и финансирование, необходимо добиться положительного общественного резонанса. И, наконец, третье условие — соблюдение баланса между общественным благом и финансовым эффектом для инвесторов».

Михаил Бобров

«Медитация наиболее эффективна для интеграции принципов устойчивого развития»

— из первых уст —

Человеку очень трудно изменить свой образ мыслей, научиться по-новому воспринимать свое место внутри компании и место компании в обществе. Мы 12 лет проводим исследования с нейробиологами, психологами, бихевиористами, чтобы понять, какие методики работы с людьми наиболее эффективны. Руководителям компаний нужно знать, каким образом сделать так, чтобы люди не просто осознали масштаб проблемы, но и начали сознательно менять свое поведение в лучшую сторону.

Мы рассматривали самые разные подходы: и инновационные, такие как brain training, когнитивное обучение, и традиционные занятия, лекции. Пробовали также медитативные практики, интроспекцию. Самые разные подходы. Пока что мы пришли к такому выводу, что есть один подход, который по своей эффективности намного превосходит все остальные в плане интеграции принципов устойчивого развития в человеческое сознание. И это как раз медитация. У нас есть исследование, которое показывает, что меняется не только поведение человека — меняются психологические установки, которые формируют поведение. Меняются наши представления о ценностях, о том, что по-настоящему важно для нас.

И знаете, что самое интересное? Те участки мозга, которые отвечают за нашу способность контролировать инстинкты, определяют наше эмоциональное и когнитивное поведение, — они начинают развиваться. Мозг становится более плотным, количество нейронов увеличивается. По итогам занятий с элементами медитации в мозгу появляются новые клетки. Это очень уникальный и удивительный факт. И тем не менее это так.

Короче, мы видим, что некоторые подходы к обучению работают очень хорошо, а некоторые — почти не работают.

— Вы упомянули медитацию. Есть еще какие-то секреты или хитрости, которыми вы могли бы с нами поделиться?

— Есть очень простые вещи, которые может внедрить у себя любая организация. Еще до того, как мы начнем рассматривать сложнейший вопрос, каким образом нам нужно формировать правильное сознание, необходимо развить внутри своей организации многообразие. Например, у нас есть абсолютно достоверные научные данные о том, что чем больше в компании женщин на руководящих должностях — в совете директоров, во главе различных департаментов, тем выше у компании показатели как экономические, так и экологические, и социальные. Ученые даже выяснили, что компании, в которых обеспечивается гендерное равенство, обычно более инновационные, за счет инноваций они стабильно получают преимущество перед своими конкурентами.

Это логично. Женщина в силу своей природы больше предрасположена думать о будущих поколениях. Соответственно, женщина более склонна заботиться о том, чтобы не загрязнить окружающую среду, например. Поскольку женщина сама и производит на свет это следующее поколение, социальные вопросы, качество социальных отношений для нее, как правило, тоже имеют большее значение, чем для мужчины.

Факторы, которые выходят за рамки чисто экономических соображений, гораздо важнее для женского склада ума, чем для мужского. Но вот что интересно: помимо этого женщины обеспечивают своей компании конкурентное преимущество за счет инноваций и помогают ей расти, в то время как мужская психология больше фокусируется на эффективном расходовании средств.

— Не могли бы вы назвать три базовых шага для перехода компании к устойчивому развитию?

— Начинать нужно сверху. Руководство организации должно провести серьезные внутренних совещаний с участием всех стейкхолдеров. Когда я говорю «внутреннее совещание», это не обязательно означает, что в нем участвуют только сотрудники. В этом совещании должен участвовать более широкий круг сторон, который и далее предложит новую концепцию компании. Это представители клиентов, поставщиков, сотрудников, местных жителей и инвесторов, с которыми нужно поговорить о том, каков смысл существования данной компании. В чем наше предназначение? Для чего мы вообще все это делаем? То есть идея не просто в том, что-



Профессор Маурицио Дзолло

бы получить максимальную выгоду. Мы все понимаем, что прибыль необходима, но это средство для достижения цели. А в чем заключается цель, обычно никто не знает. Так вот предлагается выбрать, чтобы данная компания внесла свой вклад в достижение хотя бы какой-то одной ЦУР. Компания должна осознать, каким образом она может помочь человечеству. И это становится целью компании. Естественно, вопрос прибыли никому не уходит, поскольку для достижения цели все равно нужны ресурсы. Но эта цель теперь мотивирует всех сотрудников компании, всех стейкхолдеров: клиентов, поставщиков, местных жителей, инвесторов. Все они стремятся к ее достижению. Это первый шаг. Если этого не сделать, в компании будет очень сложно осуществлять какие-то серьезные преобразования.

Далее вы начинаете перестраивать всю систему управления компанией. Вам надо наладить каналы связи с основными клиентами, с сотрудниками, с поставщиками для совместного принятия ключевых стратегических решений. Именно так работает организация, которая ставит во главу угла свои отношения со стейкхолдерами. Это второй уровень — управление и стратегические процессы.

Третий важный шаг: вы меняете системы — систему поощрений, контроля, процедуры по всем ключевым направлениям: закупки, продажи и т. д. Эти преобразования осуществляются с учетом экологических и социальных факторов, интересов всех вовлеченных сторон.

Ну и последнее и самое сложное: нужно изменить психологию каждого человека, культуру внутри организации. В своей деятельности люди теперь должны руководствоваться этой главной целью, про которую мы говорили, — тем ради чего, собственно, и существует данная организация.

— Помогла ли, на ваш взгляд, пандемия COVID-19 осознать человечество важность устойчивого развития для будущих поколений?

— Это отличный вопрос. Спасибо за него. Мне кажется, COVID-19 заставил весь мир осознать серьезность стоящих перед нами проблем. Он высветил две вещи. Первое: то, что мы все, весь мир, очень тесно связаны друг с другом. Вирус распространился по всему миру за считанные недели. Не может быть такого, что весь мир страдает, а какая-то одна страна отгородилась от всех и процветает. Это основополагающий момент, который все сейчас осознали. И это очень важно для устойчивого развития.

Второе. Я думаю — или, точнее сказать, надеюсь, что это действительно так: люди стали больше доверять ученым, научной информации. Если раньше люди иногда относились к научным данным с недоверием, то теперь, мне кажется, ситуация улучшилась. Сегодня все слушают ученых: что скажут врачи, эпидемиологи, что там говорят разработчики вакцин, что происходит с COVID-19. И мне кажется, это подталкивает людей к тому, чтобы и в плане устойчивого развития они в большей степени опирались на научную информацию.

И еще один момент. Стали отчетливо видны связи между здоровьем и экономическим благополучием, между здоровьем и защитой окружающей среды. Почему получается так, что люди заражаются какими-то новыми вирусами от животных? Ведь каждые несколько лет у нас возникают такого рода эпидемии. Почему это происходит? Потому что мы уничтожаем природу. Из-за этого человек вступает в контакт с какими-то новыми переносчиками вирусов. Все эти кризисы взаимосвязаны, в том числе экономический. Одно вытекает из другого, и все это взаимосвязано. И теперь мы наконец понимаем, что весь мир должен объединиться, чтобы решить все эти глобальные проблемы. Вот, на мой взгляд, те положительные сдвиги, которые мы сейчас наблюдаем.

Юлия Весенёва

Капитализм принял лекарство от жадности

— тенденции —

Игнорирование социальных и экологических проблем негативно сказывается на имидже фирмы, что снижает капитализацию на фондовом рынке и грозит потерями прибыли. Крупные корпорации вынуждены считаться и с изменением социальных настроений. Когда прибыли акционеров растут, доходы большей части населения стагнируют, что может привести к мощным социальным протестам и разрушить капиталистическую систему. При этом речь идет не об альтруистическом перерождении бизнеса. Многие зависят от потенциала давления со стороны гражданского общества, от того, насколько оно активно или пассивно (например, через снижение эффективности труда) будет влиять на корпорации.

Проверка реальностью

Пандемия коронавируса стала испытанием для модели стейкхолдер-капитализма. С одной стороны, компа-

нии, инвестировавшие в укрепление долгосрочных связей со стейкхолдерами, оказались лучше подготовленными к пандемии, отмечает Илья Розов: «Давление общества на бизнес усилилось как никогда, от его реакции на ситуацию зависела лояльность потребителей. В апреле лишь 17% опрошенных в ЕС одобряли бренды, запустившие «обычную» рекламу, 57% благосклонно воспринимали советы и практическую информацию от брендов и 42% приветствовали переход компаний на производство важнейших товаров».

С другой стороны, опубликованный в сентябре 2020 года отчет инициативы The Test of Corporate Purpose и KKS Advisors при поддержке Ford Foundation свидетельствует, что во время пандемии стало очевидно: несмотря на декларативные заявления об общих ценностях, многие корпорации по-прежнему ставят интересы своих акционеров и топ-менеджеров выше других. Анализ показал, что американские компании, подписавшие в 2019-м новую

декларацию Business Roundtable, «показали себя в период кризиса 2020 года не лучше, чем их коллеги, не подписавшие соглашение». Кроме того, по данным отчета, лишь немногие из подписавших декларацию представили ее своим компаниям на утверждение, поэтому некоторые ученые утверждают: обещания, данные сторонниками «капитализма заинтересованных сторон», являются уловкой департаментов по связям с общественностью. Исследователи указали на использование такими компаниями практик обратного выкуп акций у акционеров, подкуп политиков, уклонение от уплаты налогов и неконтролируемое загрязнение окружающей среды, несмотря на обещания добиваться «всеобщего процветания» для всех заинтересованных сторон. Поэтому при оценке того, насколько компания действительно следует принципам «капитализма заинтересованных сторон», предлагается учитывать и деятельность компаний по лоббированию и подкупу политиков.

Центральный вопрос — это наличие критериев, на которые следует ориентироваться компании в рамках «стейкхолдер-капитализма», считает Андрей Колганов. Если максимизация прибыли отпадает, то что остается? Требования заинтересованных сторон весьма многообразны. Невозможно оптимизировать работу, ориентируясь на множество критериев. «Кроме того, — говорит эксперт, — производство прибыли — фундаментальное основание капиталистической системы. Оно может корректироваться, видоизменяться, но от него нельзя отказаться, не отказавшись от капитализма как такового». По его мнению, единственно реально возможная модель «стейкхолдер-капитализма» — это модель выстраивания определенных правил взаимодействия между компаниями и общественными группами, представляющими те или иные интересы. Сейчас же таких правил, по существу, еще нет.

Наталья Гордеева