

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие к русскому изданию	7
Эффективность во благо	7
Предисловие Рипа Рэпсона	9
Путь Kresge Foundation	9
Пересмотренная ориентация на капитал	11
Три проблемы	13
Заключительные соображения	14
Благодарности	15
Глава 1	
Введение: революция в сфере благотворительности и социального инвестирования	17
Цель и замысел книги	27
Немного о терминологии	31
Глава 2	
Исследование новых областей благотворительности I: новые участники	41
Институты социально преобразующего инвестирования	42
Институты поддержки социально преобразующих инвестиций	57
Новые типы грантодателей	63
Многолюдный субконтинент: подведем итоги	69
Глава 3	
Открываем новые горизонты благотворительности II: новые инструменты	71
Финансовые инструменты социально преобразующего инвестирования	72
Другие новые инструменты	87
Резюме	93
Глава 4	
Почему сейчас?	95
Факторы спроса на новом рынке социального капитала	95
Факторы предложения	99
Резюме	109

Глава 5	
Непреодоленные препятствия	111
Ни одно доброе дело не остается безнаказанным:	
нормативные ограничения новых областей благотворительности	111
Головоломка измерения социального воздействия	113
По-прежнему «бутиковый бизнес»	115
Досадная тема с количеством сделок	117
Выйти за рамки успокаивающих допущений	121
Глава 6	
Рекомендация: двигаться вперед	125
Наглядное представление	126
Пропаганда	126
Стимулирование	128
Легитимизация	130
Обучение	131
Актуализация	132
Резюме	133
Литература для чтения	134
Приложение А	
Эксперты, принявшие участие в работе над книгой	
«Новые горизонты благотворительности»	135
Приложение Б	
Дополнительный том книги	
«Новые горизонты благотворительности»	137
Примечания	139
Глоссарий	159
Библиография	163
Об авторе	173

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*, 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.

* 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.*

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.

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. Рискавя столкнуться с критическими замечаниями за чрезмерное упрощение, мы все же в первую очередь проверяем, что 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 предложил создать «военный бюджет»*, чтобы закрыть зияющие бреши в финансировании этих проектов. Мы отреагировали, создав «структуру гибридного фонда», что позволило нам использовать возможности сильного посредника

* Резерв ликвидных ресурсов, предназначенный для выхода из кризисной ситуации. — *Примеч. ред.*

(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.

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. Убеден, 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 финансируемом 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 Африке¹.

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 жизни². 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 средств³. Инвестиции выделялись в виде технической

* Если не указано иное, суммы приводятся в долларах США. — *Примеч. автора.*

помощи* 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 гранты³.

В области благотворительности и социального инвестирования разворачивается настоящая революция.

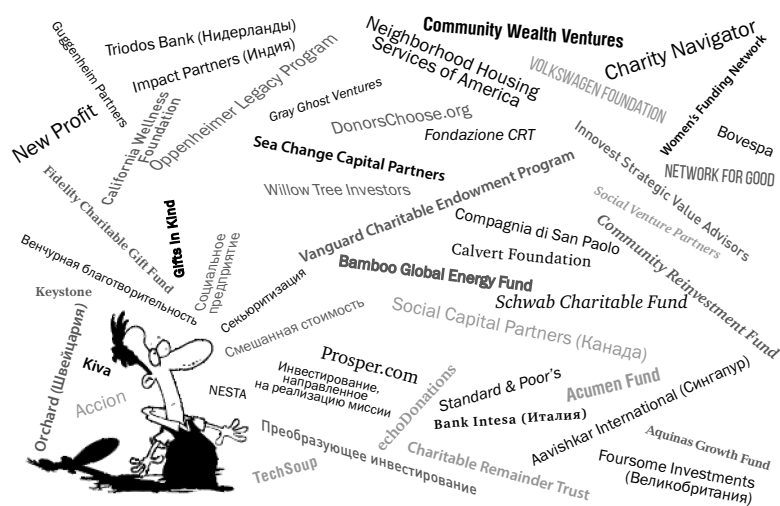
Крупные сделки типа «инь и ян» постепенно становятся обычной частью действий, направленных на борьбу с огромными социальными, экономическими и экологическими проблемами, стоящими перед человечеством. И как раз вовремя. В условиях, когда ресурсы и правительств, и традиционных благотворителей практически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

* Помощь в форме проведения консультаций и обучающих программ, временного предоставления квалифицированного персонала и т.д. — *Примеч. ред.*

Рисунок 1.1.
«Большой взрыв»
благотворительности



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.

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 собственников⁵.

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, концентрирующей 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

Рисунок 1.2.
Экосистема «Новые
области благотвори-
тельности»



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.

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 млрд⁶.

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 страны⁷.
- 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 доходов⁸.
- 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 континентов⁹.
- Small Business Investments Funds, являвшийся сначала филиалом CARE, агентства международного развития, инвестировал \$378 млн в 338 малых и средних компаний на 22 развивающихся рынках¹⁰.

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 доходов¹¹. 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 *Jairug Rugs*, работающая с 10 000 индийскими ткачами и пряжами, 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 чадающие примусы на более дешевые и экологически чистые кухонные плиты, работающие на солнечных батареях¹². (Диапазон областей, в которых появились такие социальные предприниматели, представлен в табл. 1.2.)

Именно сейчас необходим прорыв в распространении концепции среди широкого круга участников и экспертов.

Таблица 1.2.

Типы портфельных инвестиций Acumen Fund

^a Описание этих компаний см. в Carmody et al. 2011, 66.

Источник:

главная страница сайта Acumen Fund <http://acumenfund.org>, опубликовано 18 августа 2012 г.

Сельское хозяйство	Здравоохранение (продолжение)
BASIX Krishi Samruddhi Limited (Индия)	Drishtee (Индия)
GADCO Cooperatief (Гана)	First Micro Insurance Agency (Пакистан)
Global Easy Water Product (Индия)	Insta Products (Кения)
Gulu Agricultural Development Company (Уганда)	LifeSpring (Индия)
Jassar Farms (Пакистан)	Pagatech (Нигерия)
Juhudi Kilimo (Кения)	PVRI (Индия)
Micro Drip (Пакистан)	Sproxil (Нигерия)
National Rural Support Program (Пакистан)	UHEAL (Кения)
Microfinance Bank (Пакистан)	VisionSpring (Индия)
Virtual City (Кения)	Voxiva (Индия)
Western Seed (Кения)	Ziqitza Health Care Limited (Индия)
Образование	Жилищное строительство
Edubridge (Индия)	Kashf Foundation (Пакистан)
Hippocampus Learning Centers (Индия)	Jamii Bora (Кения)
Энергетика	Kashf Foundation (Пакистан)
d.light design (Индия)	Kashf Holdings Private Limited (Пакистан)
Husk Power Systems (Индия)	Medeem (Гана)
Orb Energy (Индия)	Saiban (Пакистан)
Здравоохранение	Водоснабжение
A to Z Textile Mills (Танзания)	Ecotac (Кения)
Botanical Extracts EPZ Limited (Кения)	GUARDIAN (Индия)
Books of Hope (Кения)	Pharmagen Healthcare Ltd (Пакистан)
BroadReach (Кения)	Spring Health (Индия)
Circ MedTech (Руанда)	WaterHealth International (Индия)
DART (Кения)	

Хотя происходящие изменения являются заметными и вдохновляющими, они, однако, остаются разрозненными и по большей части несистематизированными. Отдельные профессионалы обычно разбираются в той или другой инновационной модели, но никто

отчетливо не представляет себе весь диапазон изменений, не говоря уже о том, чтобы свести их вместе и системно изучить. Не устоялась пока даже терминология, которая используется для описания этих явлений. Общепринятые термины, такие как «программное инвестирование», «целевое инвестирование», «инвестиции с рыночной ставкой», ранее применявшиеся в тесной связи с фондами, недавно были вытеснены термином «преобразующие инвестиции», который, впрочем, отражает только часть нарождающегося явления и сам по себе весьма неопределен¹³.

Более того, многое из написанного на эту тему относится скорее к разряду отраслевых или экспертных публикаций, выпускаемых небольшими тиражами для ограниченной аудитории. Ощущается острая нехватка литературы о происходящих изменениях, которая могла бы дойти до широкого круга читателей и проникнуть повсеместно в университетскую среду, чтобы использовать ее для обучения менеджеров некоммерческих организаций, социальных предпринимателей, лидеров бизнеса, банкиров, инвестиционных менеджеров, менеджеров по корпоративной социальной ответственности и экспертов в области общественной политики. Для того чтобы новые подходы к благотворительности и социальному инвестированию оказали воздействие, на которое они способны, нужно донести эти концепции до широкого круга участников и экспертов. Даже первопроходцы этого сектора вынуждены были это признать. Недавно двое из них заявили, что «сейчас задача заключается в перемещении преобразующих инвестиций с обочины в центр внимания», а это, в свою очередь, потребует «нового поколения <...> популяризаторов и аналитиков», способных «извлечь уроки из пока еще прозрачной практики и донести их до более широкой аудитории»¹⁴.

ЦЕЛЬ И ЗАМЫСЕЛ КНИГИ

Цель и этой монографии, и дополнительного тома, для которого она служит введением, состоит в том, чтобы решить вышеуказанную задачу, создать четкую и доступную дорожную карту для всего спектра значимых новых тенденций, возникающих на новых горизонтах благотворительности и социальных инвестиций, тем самым расширяя осведомленность о них, повышая к ним доверие и укрепляя их поддержку, максимизируя пользу, которую они могут принести, и в то же время признать ограничения и вызовы, с которыми этим тенденциям придется столкнуться.

В результате монография стала первым всеобъемлющим обзором новых действующих лиц и инструментов, трансформирующих благотворительность и социальные инвестиции, а также обзором

факторов, благодаря которым они появились, и шагов, которые потребуются сделать для их развития в будущем. Те читатели, кому настоящий обзор покажется интересным, могут обратиться к дополнительному тому «Новые горизонты благотворительности», чтобы лучше узнать функции новых действующих лиц и операционную динамику различных новых инструментов¹⁵.

Стоит, однако, заметить, что, исследуя «новые горизонты» благотворительности, мы никоим образом не принижаем крайне важную роль, которую продолжает играть традиционная благотворительность, и огромный вклад, который продолжают вносить существующие благотворительные институты. Ведь наверняка вскоре станет ясно, что открытие новых горизонтов не только стало возможным во многом благодаря подготовительной работе, выполняемой традиционными филантропами, но и, в свою очередь, позволило традиционным институтам сыграть новую важную роль, и некоторые из них эту роль осознали и приняли.

Три аналитические характеристики определяют структуру этой книги.

Для выявления сути происходящих изменений мы выделили три аналитические характеристики, определяющие структуру и этой книги, и дополнительного тома, к которому она служит введением. Во-первых, в книге проводится основополагающее различие между *действующими лицами*, появляющимися на новых горизонтах благотворительности, как я их называю, и используемыми этими игроками *инструментами*. Такое различие необходимо проводить ввиду необычайного взрыва активности в новом «пространстве благотворительности» и связанной с ней путаницей в вопросе о том, кто и что делает. Поскольку каждый конкретный участник этого сектора может использовать разнообразные инструменты, проводить такое различие крайне важно для понимания происходящего.

Во-вторых, в рамках каждой классификации я попытался выделить удобный для понимания набор отчетливых категорий, по которым можно распределить все огромное многообразие новых игроков и инструментов, придерживаясь, где это было возможно, существующей типологии рынка капиталов. В общем, участники рынка различаются в соответствии с теми функциями, которые они выполняют. Это значит, что одни собирают или агрегируют капитал для его размещения в общественно полезные виды деятельности, другие формируют вторичные рынки или биржи для

инвесторов, позволяя им входить в пространство благотворительности и выходить из него, а третьи ищут возможности для развития перспективных предприятий или предоставляют им специализированную техническую помощь. Конечно, поскольку эта область находится все еще в зачаточном состоянии, то степень достигнутой здесь специализации пока остается ограниченной, вследствие чего отдельный участник может выполнять разные роли или использовать множество инструментов (см. врезку 1.1.). И все же осознать происходящее в этой области было бы невозможно без выделения некоторых значимых особенностей среди основных выполняемых игроками функций и типов используемых ими инструментов.

Врезка 1.1

Calvert Foundation: многоцелевая компания социально преобразующего инвестирования

Созданный в 1995 г. Calvert Foundation выполняет разнообразные задачи в области социально преобразующих инвестиций. В частности:

- управляет портфелем социально преобразующих инвестиций объемом почти \$200 млн;
- распространяет среди социальных инвесторов специализированный финансовый продукт Community Investment Note («Вексель инвестиций в местные сообщества»);
- предоставляет услуги в качестве зарегистрированного инвестиционного консультанта;
- создал собственный фонд (выделенный впоследствии в отдельную организацию), аккумулирующий благотворительные средства и размещающий их, принимая во внимание пожелания благотворителей*.

Источник: интервью с Шари Беренбах, 29 апреля 2013 г.

Описание этих новых участников сектора и инструментов было бы неполным без анализа сложных межсекторных взаимоотношений [с которыми им приходится сталкиваться]... и без признания крайне важной роли, которую продолжает играть традиционная благотворительность.

Вновь появившиеся участники и инструменты столкнулись с рядом препятствий и подняли ряд многосторонних проблем, которые также следует рассмотреть. В этой связи автор ставит перед собой четыре главные задачи:

* Фонд, в котором даритель может давать рекомендации или сообщать свои пожелания относительно тех целей или тех бенефициаров, которым его средства могут быть переведены, однако руководство такого фонда формально не обязано следовать этим рекомендациям и может отклоняться от пожеланий дарителя. — *Примеч. ред.*

- *описательная*: познакомить читателя с основными типами участников и инструментов, которые сформировались в новых областях благотворительности, и выявить их некоторые отличительные и неизвестные ранее свойства. Я определил 11 более или менее отчетливых типов таких участников и восемь основных типов «новых» инструментов, хотя признаю, что другие эксперты могут упорядочить этот хаос по-своему и что динамичное развитие отрасли наверняка приведет к появлению и новых участников, и новых инструментов по мере расширения новых горизонтов благотворительности;
- *аналитическая*: объяснить, почему столь необычное разрастание акторов и инструментов произошло именно сейчас и каковы перспективы их дальнейшего развития;
- *оценочная*: выявить проблемы и риски, вызванные происходящими процессами, и перечислить меры, которые были сделаны для их разрешения;
- *рекомендательная*: определить шаги, которые еще предстоит сделать, чтобы получить значительные выгоды от происходящих процессов, избегая при этом связанных с ними рисков.

Автор ставит перед собой четыре главные задачи: описательную, аналитическую, оценочную и рекомендательную.

Для выполнения этих задач текст естественным образом делится на пять глав, помимо введения. В главе 2 рассматриваются новые *действующие лица* «пространства благотворительности», в том числе агрегаторы капитала, вторичные рынки, социальные биржи, фонды, действующие как благотворительные банки, инициативные брокеры и некоторые другие. В главе 3 описаны различные *инструменты*, используемые этими акторами. Многие из этих инструментов применяются и бизнесом, и государственными органами на протяжении десятилетий, но только сейчас получают признание в сферах благотворительности и социального инвестирования — это займы, гарантии по займам, иные формы дополнительного обеспечения кредитов, прямые инвестиции, облигации, ответственные инвестирование и закупки, секьюритизация.

Другие — действительно новые, такие как «социально преобразующие облигации», премии и краудсорсинг.

В центре внимания главы 4 вопрос о том, почему появились новые горизонты благотворительности и почему они появились именно сейчас. Для этого выделяются «факторы спроса» и «факторы предложения», которые, похоже, и приводят в действие данные процессы. В главе 5 рассказывается о препятствиях и проблемах нового сектора благотворительности. К ним относятся: небольшое количество объектов для инвестирования с высокой степенью «инвестиционной готовности», трудности с достижением успеха в условиях размытости систем измерения социального и экологического воздействия, опасения относительно нормативных и дистрибутивных последствий перехода контроля над поддержкой социальных и экологических инициатив от государств и благотворительных институтов к источникам частных инвестиций. И наконец, в главе 6 рассматриваются шаги, требующиеся для дальнейшего развития отрасли и минимизации различных рисков, возникающих при этом. В общем итоге получился первый полный обзор новых акторов и инструментов, действующих за гранью привычной благотворительности; обзор, углубивший базу знаний, которую можно использовать для информирования, обучения и подготовки специалистов, а также для ответственного продвижения этого нового вида социально ориентированной деятельности.

НЕМНОГО О ТЕРМИНОЛОГИИ

Однако, прежде чем приступить к выполнению этих задач, необходимо сказать несколько слов о терминологии. Как говорилось выше, поле деятельности, описываемое в книге, представляет собой терминологическую пустыню, усеянную неточными и ошибочными терминами. Один из первопроходцев недавно заметил: «Когда я в 2002 г. начинал работать в этой сфере, то был “проводником принципов ответственного инвестирования”, потом стал “социальным инвестором”, далее “инвестором, реализующим социальную миссию”, а сейчас я “преобразующий инвестор”, при том что занимался примерно одним и тем же»¹⁶. В сложившихся обстоятельствах необходимо внести ясность в то, как и почему мы используем те или иные ключевые термины.

Новации в сфере благотворительности

Вполне естественно начать с термина, который мы использовали в подзаголовке этой книги: «новации в сфере благотворительности». Несомненно, данный термин у некоторых лиц вызовет

отторжение — по двум разным причинам. Во-первых, у тех, кто проводит четкую границу между «благотворительностью» и «социальным инвестированием», воспринимая «благотворительность» как старомодный термин, вызывающий в воображении богатую даму-патронессу, которая патерналистски раздает милостыню бездомным сироткам, и ничего общего не имеющий с имиджем, который создает новое поколение «филантропов-капиталистов» и «преобразующих инвесторов», ориентирующихся на отдачу от инвестиций и руководствующихся соответствующей системой показателей¹⁷. Более того, найдутся и те, кто усомнится в том, что «новации» в принципе можно считать новыми. В конце концов, как мы увидим в главе 2 при обсуждении фондов, функционирующих сейчас как «благотворительные банки», использование новых форм оказания помощи для достижения социальных целей, помимо грантов (ключевая особенность этого типа действующих лиц сектора), было впервые предложено более 200 лет назад Бенджамином Франклином, основавшим благотворительную организацию для предоставления займов нуждающимся ремесленникам.

Мы используем термин «благотворительность» в его самом общем... значении, т.е. как *предоставление частных ресурсов для социальных или экологических целей*.

Тем не менее я убежден, что «новые горизонты благотворительности» — удачное описание темы и этой монографии, и дополняющего ее тома, конечно в сравнении с другими возможными альтернативами. Ведь явление, ставшее предметом нашего исследования, выходит за пределы новых форм социального инвестирования, ставших известными как «преобразующие инвестиции». К нему же относятся социально ответственные инвестиции и закупки, премии, краудсорсинг и различные типы партнерств жертвователей и инвесторов. Пожалуй, более принципиально то, что мы используем термин «благотворительность» в его самом общем и широком значении, т.е. как *предоставление частных ресурсов для социальных или экологических целей*¹⁸. Соответственно, в этом определении благотворительности важна не столько форма, в которой ресурсы предоставляются, но и как они аккумулируются и передаются, т.е. что они частные, и для достижения каких целей направляются, т.е. что они в значительной степени социальные или экологические. Поэтому социально ориентированные финансы — объект главного

внимания в этой книге — вполне вписываются в представляемую таким образом сферу благотворительности.

В то же время, хотя многие описанные в книге явления не новы в принципе, в большинстве своем они новы с точки зрения использования в социальных и экологических целях или же действуют в невиданных прежде масштабах. Скажем, некоторые формы страхования, например ритуальное, были доступны неимущим уже достаточно давно. Новым стало продвижение продуктов микрострахования частными коммерческими страховыми компаниями с целью удовлетворить потребность неимущих в страховании здоровья, урожая или имущества по доступным им ценам. Сходным же образом некоммерческие организации на протяжении уже нескольких десятилетий могли заниматься развитием компетенций. Но вместо того чтобы сосредоточиться на традиционных направлениях, таких как совершенствование системы управления и бухгалтерского учета, или фандрайзинг, новая область социально ориентированного развития компетенций сосредотачивается на масштабировании многообещающих предприятий, формировании стабильной выручки и получении доступа к различным типам инвестиционного капитала. И наконец, даже консультируемые донорами фонды — сравнительно новая форма благотворительного инструмента — существуют в США уже несколько десятков лет. Новым же стало возникновение и быстрое распространение порожденных корпорациями благотворительных фондов, предоставляющих донорам возможность управлять своими консультируемыми фондами через дочерние организации коммерческих инвестиционных фирм, управляющих их основными активами.

Все эти процессы достигли заметного масштаба за последние два десятилетия, а некоторые — за последние пять лет. И все они подразумевают привлечение и распределение частных ресурсов на социальные и экологические цели, что является сутью благотворительности.

Использование термина «благотворительность»... также напоминает нам о том, что, хотя эта деятельность... и предполагает получение прибыли, но фундаментальная ее цель остается «социальной» в полном соответствии со значением термина.

Однако использование термина «благотворительность» для обозначения вышеназванных процессов правильно не только с формальной точки зрения. Оно также напоминает нам о том, что хотя

эта деятельность использует частный бизнес и зачастую такие формы инвестирования, которые предполагают получение финансовой прибыли, но фундаментальная ее цель остается «социальной» в полном соответствии со значением термина как «имеющего отношение к людям, проживающим совместно группой в условиях, когда их взаимодействие друг с другом влияет на общее благополучие»¹⁹. Только имея это в виду, можно будет избежать опасности, о которой говорили два провозвестника этого подхода, когда предупреждали о том, что решать задачи на новых горизонтах благотворительности станет «чересчур легко», если определение социального и экологического воздействия будет «настолько неопределенным и размытым» или, я бы добавил, настолько ограниченным, что «окажется практически бессмысленным»²⁰.

Социально преобразующие инвестиции

По этой же причине мы решили немного скорректировать термин, который упоминался в большей части доступной литературы по данному предмету, чтобы отразить ставший во многих отношениях главным принцип деятельности новых секторов благотворительности, а именно привлечение частного инвестиционного капитала для достижения социальных и экологических целей. Этот термин — «преобразующие инвестиции». Он появился в ходе инициативы фонда Rockefeller Foundation в середине 2000-х гг. совещаний с целью побудить частные инвестиционные компании и частный инвестиционный капитал, которым он управлял, поддерживать быстрорастущие социальные предприятия, возникающие как в развитых, так и в развивающихся странах мира. Существующие термины, такие как «социальные инвестиции», «программно ориентированные инвестиции», «инвестиции, обусловленные миссией организации» или «социально ответственные инвестиции», воспринимались как слишком расплывчатые, слишком тесно связанные с фондами и благотворительностью, слишком широкие или слишком обезличенные для того, чтобы привлечь практичных управляющих частным инвестиционным капиталом. Более того, было ощущение, что эти термины не способны пройти отбор в качестве четко определяемого «класса активов», вокруг которого можно было бы организовать новое направление инвестиционного бизнеса.

Термин [«преобразующие инвестиции»] сам по себе мало что говорит о предполагаемом содержании такого позитивного преобразующего воздействия.
