

6.2. ПРЕОБРАЗУЮЩИЕ ИНВЕСТИЦИИ И СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Морозов В.А., д.э.н., профессор,
кафедра философии и методологии экономики,
Экономический факультет

*Московский государственный университет
им. М.В. Ломоносова, г. Москва*

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ

В статье исследованы вопросы, связанные с развитием новой, особой, формы социального предпринимательства – преобразующих инвестиций, которая происходит на основе зарубежного опыта последних лет. Рассмотрена дефиниция, которая определяет преобразующие инвестиции как инвестиции, выделенные на получение прибыли, в то же время создающие социальную и экологическую полезность (ценность). Предложены примеры формирования преобразующих инвестиций с механизмом их практического использования для широких слоев населения, которые внедрены с получением минимальной прибыли и в то же время создают существенно значимую и измеряемую социальную и экологическую пользу.

В настоящее время главной ценностью становятся не только финансовые средства, но и положительное влияние на жизнедеятельность общества. Для этого необходимо знать, что понимается под *impact investing*. Индустрия преобразующих инвестиций зародилась в последние годы. В 2007 г. одна из крупнейших благотворительных организаций в мире, Фонд Рокфеллера, организовала мероприятие в центре Белладжо (Италия), в ходе которого ведущие специалисты в сфере финансов и члены международного сообщества филантропов рассматривали возможность создания индустрии, механизмы которой позволяли бы своим участникам не только эффективно инвестировать капитал в перспективные проекты, но и положительно влиять на окружающую среду и решать имеющиеся социальные проблемы за счет товаров, производимых получателем инвестиций. Результатом альянса 2007 г. стала концепция, которую по обоюдному согласию участников конференции назвали преобразующими инвестициями (*impact investing*), а уже в 2008 г. попечительский совет Фонда Рокфеллера одобрил вложить 38 млн. долл. в Инициативу преобразующего инвестирования – программу внедрения планов по созданию индустрии преобразующих инвестиций, выработанных в ходе конференции в Белладжо [4].

Очевидно, что тема, поднятая на конференции Фонда Рокфеллера, привлекла внимание и инвесторов, и представителей государственных структур разных стран мира, и исследователей, а термин вошел в программы сразу нескольких институтов мира, несмотря на то, что официальные исследования программы, рассчитанные на 4 года (с 2008 по 2012 гг.), продолжают и сегодня.

Главная из основных причин заинтересованности мировой общественности в развитии индустрии преобразующих инвестиций заключается в том, что

более 1 млрд. чел. по всему миру живут за гранью бедности [5], лекарство, позволяющее вылечиться от вируса иммунодефицита человека (ВИЧ), синдрома приобретенного иммунодефицита (СПИД), некоторых форм рака и многих других болезней до сих пор не были изобретены, а качественной альтернативы, способной при минимальных издержках заменить не восстанавливаемые природные ресурсы, так и не было найдено. Из-за этой причины исходит ключевой критерий отбора проектов для их дальнейшего финансирования в рамках индустрии преобразующих инвестиций, а именно – проект, претендующий на получение инвестиций, должен иметь положительное влияние на окружающую среду или решать одну из многочисленных социальных проблем. Сюда можно отнести:

- предоставление рабочих мест в стране с высоким уровнем безработицы или учащенными случаями дискриминации по половому признаку при приеме на работу;
- или производство и продажу солнечных батарей по конкурентным ценам в одной из развивающихся стран Африки;
- или постройку бюджетных жилых площадей в крупных городах и предоставление выгодных условий покупки и кредитования малоимущим слоям населения.

Важно отметить, что для большей эффективности работы индустрии следует четко определить способ измерения социального влияния. Это позволит сделать индустрию более прозрачной, а инвесторы смогут получить полноценную и систематизированную информацию о конечном нефинансовом продукте проекта. Иными словами, во время презентации проекта потенциальным инвесторам компании следует предоставить примерную оценку и финансовых показателей, и показателей социального и экологического влияния проекта.

Второе свойство проектов, финансирование которых предполагается производить в рамках преобразующего инвестирования, – их безусловная прибыльность. Различные исследования показывают, что финансовая отдача в худшем случае должна быть равна уровню инфляции в стране, в которой действует компания-инвестор, а в лучшем – превышать рыночную ставку процента [8].

Исследователи все еще расходятся во мнении о том, какой из критериев является доминирующим, более того, лишь немногие из них с уверенностью заявляют о том, что первостепенным критерием является качество нефинансового продукта проекта. Остальные же исследования предпочитают оставлять вопрос открытым, отмечая тот факт, что проектам, преследующим в первую очередь нефинансовый результат, крайне сложно найти инвесторов, что снижает эффективность работы индустрии преобразующих инвестиций, более того, проекты, производящие лишь нефинансовый продукт, имеющий позитивное влияние на социум и окружающую среду, стоит относить к филантропии, благотворительности и социальной ответственности компании. Подобное замечание относится и к инвестиционным проектам, направленным исключительно на получение прибыли: важным признаком преобразующих инвестиций является заранее определенный продукт, решающий определенную общественную или экологическую проблему.

В итоге дефиниция, выработанная на конференции в Белладжо в 2007 г., которая определяет преобразующие инвестиции как «выделенных на получение прибыли, в то же время создающих социальную и экологическую пользу», может быть дополнена следующим образом: преобразующие инвестиции – это инвестиции, выделенные на получение *минимальной* прибыли, в то же время создающие *измеримую и измеряемую* социальную и экологическую пользу».

Коротко остановимся на механизмах impact investing. Принимая во внимание тот факт, что преобразующие инвестиции – это, как и любые другие инвестиции, вложение активов с целью получения конкретной финансовой отдачи, продукт которого в то же время должен приносить измеримую и заранее определенную пользу обществу или окружающей среде, логично предположить, что перед компаниями, рассчитывающими получить финансирование в рамках преобразующего инвестирования, стоит две основных проблемы: поиск и привлечение инвесторов и обоснование как финансовой, так и социально-экологической отдачи от проекта. Если практика обоснования финансовой привлекательности проекта в данном случае полностью повторяет ту, которая используется в случае оценки обыкновенных инвестиционных проектов, для расчета влияния конечного продукта проекта на окружающую среду, то обществу необходимо использовать одну из методик, разработанных специально для работы с преобразующими инвестициями.

Кроме того, учитывая тот факт, что преобразующие инвестиции только начинают набирать обороты на мировой инвестиционной арене, то инвесторы задаются вопросами, которые фактически повторяют вопросы компаний, нуждающихся в инвестициях: как найти интересующие их и удовлетворяющие всем требованиям проекты? И даже если удастся найти интересный и, на первый взгляд, перспективный в финансовом плане проект, как оценить действительные масштабы его влияния на общество и экологию планеты? Ответ на этот вопрос аналогичен тому, что предложен при описании решения проблемы компаний-получателей: следует использовать одну из разработанных исследователями методик по переводу качественного влияния в количественные показатели.

Предлагается рассмотреть два основных метода оценки социального и экологического влияния проекта. Одним из наиболее популярных и используемых инструментов является использование базы метрик **IRIS**, созданной компанией Global Impact Investing Network (**GIIN**, Мировая сеть преобразующего инвестирования) в 2009 г. в рамках программы Фонда Рокфеллера. Метрики из базы **IRIS** различаются в зависимости от сферы, преобразование в которой планирует совершить компания-получатель. Совместно со специалистами в каждой из узких сфер были созданы метрики, позволяющие оценить компании, функционирующие в сфере медицины (социальное влияние), производящие консервацию, сохранение и уход за почвой (экологическое влияние), предоставляющие банковские услуги на выгодных условиях определенным слоям населения (социальное влияние) и пр. [9]. Скачав базу данных, компания-получатель финансирования может стандарти-

зировать предполагаемые показатели в зависимости от стандартов **IRIS**, а инвесторам будет намного легче сравнить два проекта и выбрать наиболее подходящий, наиболее социально-значимый или решающий необходимую или интересующую инвестора проблему. Важно отметить, что метрики содержат информацию и о финансовых, и о нефинансовых показателях эффективности проекта.

Второй способ оценки проекта в рамках преобразующего инвестирования предоставляет International finance corporation (**IFC**, Международная финансовая корпорация), одна из структур Всемирного банка. Процесс четырехэтапной оценки проекта по **IFC** [6] стоит начать с установки границ и ограничений оценки: в первую очередь оценивающему необходимо определить цели и объекты исследования, географию исследования, сферу, в которой действует компания-получатель и перспективы развития исследуемой инвестиционной зоны. Предварительно оценив зону ответственности и влияния компании (зона влияния подразумевает деятельность с чьей-то помощью, в зоне ответственности компания может действовать самостоятельно), далее необходимо оценить прямой (непосредственное производство товаров и услуг) и косвенный (взаимодействие с цепочкой поставок предприятия) эффект деятельности компании, чтобы затем, в зависимости от источников того или иного эффекта, подобрать показатели, с помощью которых можно было бы наилучшим образом измерить сам эффект, который предприятие оказывает на окружающую или даже внутреннюю среду. Затем на основе данных, полученных при оценке прямого и косвенного эффекта, необходимо оценить эффект, оказываемых компанией на участников общества, в роли которых выступают как работники компании, поставщики и деловые партнеры, так и жители окрестных предприятию домов, река рядом с производственным зданием и т.д. В итоге на основе полученных на каждом из трех предыдущих этапов данных можно составить отчет для будущих инвесторов или, уже будучи инвестором, разработать план управления потенциальными рисками, план мониторинга деятельности компании и общую стратегию управления компанией или проектом. В общем и целом модель **IFC** базируется в первую очередь на экспертной оценке, которая зачастую носит довольно субъективный характер и зачастую либо вообще не подкрепляется статистическими данными, либо выборка, по которой приводится статистика, слишком нерепрезентативна.

Многие государственные институты и негосударственные организации разрабатывают методы оценки в зависимости от сферы собственной специализации, например, Environmental impact assessment («Оценка влияния на окружающую среду») Европейской комиссии [7], Social impact assessment («Оценка социального влияния»), созданной при помощи Международной ассоциации оценки влияния (**AIAI**), активно поддерживаемой компанией McKinsey [10]. Так или иначе, данные способы оценки подходят только в случае сравнения проектов, сферы влияния которых сходятся (например, помощь бедным, строительство социального жилья или организация труда людей с огра-

ниченными возможностями). Если же инвестору понадобится сравнить показатели проекта, связанного с медициной и сохранением плодородности почвы в одной из развивающихся стран, финансовые показатели которых будут находиться на примерно одинаковом уровне, при оценке специфическими оценочными методами сравнить результаты будет просто невозможно.

Таким образом, можно предположить, что метод, предложенный **GIIN**, более рационален, более правдоподобно переводит качественные показатели в количественные на основе прецедентов, унифицирует полученные результаты в одинаковый формат, позволяющий сравнить качественные показатели по проектам разных сфер и требует меньших временных затрат.

Проблему и компаний-получателей, и инвесторов, касающуюся поиска контрагента, решают организации, созданные специально для этих целей. Но перед тем, как их перечислить, стоит рассмотреть примерную схему контрагентов в рамках преобразующего инвестирования. Согласно докладу Фонда Рокфеллера, подготовленному в 2012 г. [4] (первоначальный год окончательного внедрения схем преобразующего инвестирования, разработанных на конференции в Белладжо в 2008 г., в реальный рынок инвестиций), всех контрагентов индустрии преобразующих инвестиций можно разделить на три группы.

К первой относятся владельцы активов, например, государства, крупные компании, фонды и индивиды или семьи с высоким уровнем достатка. Ко второй группе относятся физических и юридических лиц, осуществляющих управление активами представителей первой группы (контрагенты, самостоятельно осуществляющие управление активами, входят сразу в две группы). Так называемыми менеджерами активов могут быть банки, пенсионные фонды, венчурные фонды, инвестиционные советники и доверенные представители индивидов или семей. Наибольший интерес в данной группе представляют фонды преобразующих инвестиций, к которым мы вернемся чуть позже. В третью группу входят контрагенты – получатели финансирования, которыми могут быть и крупные корпорации, и представители малого бизнеса, кооперативы, микро финансовые организации и стартапы. К четвертому типу контрагентов на рынке преобразующих инвестиций относят компании, предоставляющие услуги: консалтинговые фирмы, государственные и негосударственные организации, университеты и компании, занимающиеся разработкой необходимых для качественного функционирования стандартов.

По мнению многих исследователей, наибольший вклад в развитие индустрии преобразующих инвестиций вносят специализирующиеся на них фонды, о которых было сказано ранее. К ним относится Фонд Рокфеллера, который признано считать создателем понятия Impact Investment Exchange Asia, Social Stock Exchange, Vox Capital и многие другие. Полный список лидеров на рынке управления преобразующими инвестициями можно найти в отчете, подготовленном для Фонда Рокфеллера. Там же можно найти и подробную карту этих компаний, на которой обозначены

сферы влияния каждой из компаний. В отчете сказано, что с постепенным развитием индустрии преобразующих инвестиций значимость знания игроков на этом рынке и обмена информации для создания международного сообщества будет с каждым годом все выше и выше.

Основной целью деятельности таких компаний является поиск инвесторов и получателей инвестиций, а главным отличием от других инвестиционных фондов служит специализация исключительно на инвестиционных проектах, конечный продукт которых соответствует всем критериям индустрии преобразующих инвестиций – приносит хотя бы минимальный процент и положительно влияет на социум и окружающий мир. На стадии развития индустрии деятельность подобных фондов представляется необходимым условием ее развития, ведь зачастую компании-получатели слишком малы, для того чтобы иметь возможность самостоятельно связаться с представителями крупных фирм. Фонды преобразующих инвестиций в первую очередь существуют для налаживания контакта между владельцами активов и получателями финансирования. Более того, специализация в сфере позволяет сотрудникам фонда подобрать необходимый проект в зависимости от типа инвестора, которых принято формально классифицировать в зависимости от их первоочередной цели. Если главным критерием при выборе преобразующего проекта для инвестора служит доходность проекта, то его в международной практике зовут financial-first инвестором (т.е. на первом месте финансовый исход проекта), если же инвестор больше заинтересован в решении социальных проблем и экологическом преобразовании окружающей среды – impact-first (на первом месте влияние).

Учитывая, что индустрия преобразующих инвестиций все еще находится на стадии становления и развития, однозначных выводов о наиболее эффективных механизмах ее работы пока рано, ведь даже наиболее заинтересованный в становлении индустрии Фонд Рокфеллера все еще продолжает исследование, окончание которого было запланировано на 2014 г. Однако можно уже с уверенностью сказать, что если ученые, аудиторы и специалисты в сфере экологии и социальной ответственности смогут разработать качественный, низко затратный и объективный инструмент оценки проектов, а фондам удастся привлечь инвестиции крупных корпораций, преобразующие инвестиции смогут стать первой индустрией, позволяющей убить сразу двух зайцев – решить целый ряд социальных проблем, на решение которых государственных денег не хватает, при этом принести прибыль компаниям, основной целью которых в первую очередь, естественно, является собственное финансовое процветание.

Предлагается остановиться на некоторых примерах impact investing. Для более полного представления о преобразующих инвестициях необходимо не только понимать их экономико-социальный смысл, но и апеллировать вполне реальными примерами [3].

Недавно американская Accion frontier investments group инвестировала в компанию по оказанию услуг аутсорсинга бизнес-процессов (business process

outsourcing, **BPO**) Vindhya e-Infomedia Private Limited. Vindhya предоставляет услуги обработке информации и созданию баз данных для местных и международных компаний. Организации, занимающиеся микрофинансированием, передают свои дополнительные функции Vindhya, которая в свою очередь увеличивает клиентскую эффективность работы, используя лучшие методы в индустрии.

Отличием Vindhya является то, что фирма нанимает в основном людей с ограниченными возможностями, и использует их потенциал путем создания специальной оперативной системы, тем самым снижая уровень безработицы среди них. Относительно других фирм в секторе **BPO**, Vindhya имеет маленький уровень текучести кадров – 3-4% против 40% среди большинства поставщиков услуг **BPO**, что снижает их управленческие издержки и издержки на обучение персонала.

Другая инвестиционная модель из Индии называется Veam money private limited's (Veam). Это специальная платежная система, которая позволяет людям, зачастую малообеспеченным и не являющимися клиентами банка, производить ежедневные транзакции, например денежные переводы, платежи по коммунальным услугам, покупки железнодорожных и авиабилетов. Для этого им достаточно отправить СМС, позвонить или же воспользоваться специальным мобильным приложением, указав необходимые реквизиты, и деньги будут списаны с мобильного счета. Что касается социальных перспектив, инвестиционная модель является привлекательной, поскольку создает продукт и услуги для нуждающихся групп населения.

В стране уже имеются 890 млн. абонентов сотовой связи, и многие из них являются людьми с низким или средними доходами. Veam является уникальной организацией, так как сервис может быть использован в любой мобильной сети и в любом банке, в отличие от использования только одного провайдера. Что касается социальных перспектив, инвестиционная модель является привлекательной, поскольку создает продукт и услуги для нуждающихся групп населения. Доступ к электронным платежам поможет сохранить деньги клиентов и увеличить их контроль за собственными финансами с помощью понятных и легко используемых сервисов. К примеру, один из сервисов предлагает доступный механизм для работников-мигрантов, заинтересованных в переводе денег домой, кому в противном случае приходится прибегать к медленным и дорогостоящим системам домашних переводов.

В сфере здравоохранения ярким примером является компания Sproxil. Ее миссия заключается в минимизации числа поддельных лекарств на развивающихся рынках путем налаживания контакта законных фармацевтических компаний с их покупателями. Покупатель медикаментов снимает этикетку с лекарства, чтобы открыть код, а затем посылает его через СМС-сообщение в компьютерный сервис Sproxil. Организация немедленно отвечает и указывает, подделка ли это или же подлинный лекарственный препарат. На начальном этапе фирма работала в Нигерии, но ее успешный опыт привлек Acumen Fund, который вложил в Sproxil 1,79 млн. долл., что помог-

ло внедриться в Индию, Восточную Африку, а так же совершенствовать имеющиеся технологии.

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) оценивает, что 20-25% лекарственных средств в развивающихся странах являются поддельными, а более 50% препаратов в этих странах не полностью удовлетворяют стандартам. Эти данные демонстрируют колоссальный потенциал рынка и возможности для быстрого и обширного социального эффекта. Кроме того, Sproxil не полагается на оплату от конечных потребителей услуг. Компания уникальна тем, что доход она получает за счет фармацевтических компаний, которые платят за предоставляемые сервисы, так как это способствует увеличению их доли на рынке путем уменьшения конкурирующих поддельных препаратов.

Инвестирование в Sproxil преследовало цель по достижению значительного социального эффекта путем предоставления права потребителям проверять подлинность медикаментов и, тем самым, устранять неблагоприятные последствия для здоровья и минимизировать трату денег на потребление и покупку поддельных препаратов. Sproxil предоставляет экономически эффективный способ устанавливать подлинность медикаментов, который приводит к нескольким ключевым общественным выгодам: улучшению результатов лечения; уменьшению издержек для пациентов; страховых компаний, и государства; повышать возможность потребителей и повышать доверие потребителей.

С другой стороны земного шара работает компания Guayaquí, которая занимается продажей чая мате. Guayaquí сотрудничает с крестьянами, которые культивируют падуб парагвайский (растение, из которого получают напиток). Падуб выращивается в диких лесах или же в специальных районах, где происходит естественное восстановление леса. Guayaquí обеспечивает крестьян технической поддержкой для создания специальных чайных плантаций, помогает организовывать процесс выращивания чая по устоявшимся методам и в итоге покупает готовую продукцию. Крестьяне-производители могут улучшать качество своей жизни путем продажи чая, которая создает надежный поток дохода. Цель компании – возродить 200 тыс. акров атлантических тропических лесов, создать 1 000 достойно оплачиваемых рабочих мест к 2020 г. и выстроить бизнес, который вдохновит местных жителей распоряжаться своей землей. С финансовой точки зрения проект также успешен, так как рынок чая мате оценивается в 3 млрд. долл., и в настоящее время чай мате конкурирует с такими традиционными напитками, как кофе, чай, а также с энергетическими напитками, выступая натуральной альтернативой энергетикам.

Не так давно еще один интересный проект заработал в Монголии. Компания Clean Energy (**CE**) построила ветряную электростанцию Салхит. Ветер – намного более стабильный и безвредный для окружающей среды источник энергии, нежели уголь, который исторически составляет свыше 95% энерго-ресурсов Монголии. Более того, Монголия не только расположена географически удачно для получения ветровой энергии, но так же находится в поиске альтернативных путей получения электроэнергии в

условиях текущего экономического роста страны. Ожидается, что ветряная электростанция будет производить около 140-170 млн. киловатт-часов в год (предположительно 5% энергии страны), что уменьшит углеродосодержащие выбросы на 180 т, сохранит 16 т чистой воды и сэкономит 160 т угля в год. **FMO** вложила в проект в общей сложности 26,7 млн. евро, имеет 15% контрольного пакета акций и будет получать дивиденды от капитала с возможностью покинуть структуру в течение определенного периода времени. Компания была заинтересована в инвестировании прежде всего из-за потенциального воздействия на окружающую среду. Также **FMO** увидели данное вложение в роли катализатора развития сектора возобновляемой энергии. Салхит была первой ветровой электростанцией в Монголии, и ее успех может вселить инвесторам уверенность в успешности проекта, что в свою очередь может привести к дальнейшим инвестициям. К тому же Салхит является первым опытом инвестиций частного сектора в энергетическую отрасль и первым независимым производителем энергии в стране.

В этом смысле интересно, какие же сегодня ждут перспективы применения сказанного выше для Российской Федерации. В сложившихся кризисных условиях в РФ возникает здоровое сомнение в том, что государство в условиях стагнации способно выполнить свои обязательства перед населением. Возникает адекватный вопрос: какой инструмент может помочь привлечь капиталы и при этом решить социальные проблемы? Ответом как раз могут послужить преобразующие инвестиции.

Если говорить о перспективности их применения, то ответ лежит уже на поверхности определения. Преобразующие инвестиции ставят задачу решать разнообразные социальные, экологические проблемы, при этом воспроизводя капитал. Есть два вида источников инвестиций: внутренние и внешние инвесторы. Проблемой привлечения отечественных предпринимателей в том, что для них этот вид инвестиций может быть еще мало знаком, и скорее всего они могут испугаться рисков. С другой стороны, если активно освещать этот вопрос и приводить реальные примеры, то возможен высокий темп внедрения таких инвестиционных проектов. С точки зрения институциональной экономики, отечественные инвесторы в данном случае лучше понимают потребности рынка и российского менталитета, что увеличит успешность проектов.

Что касается иностранных инвесторов, то с учетом падения инвестиционной привлекательности РФ, их вовлечение может не состояться. С другой стороны, если рассматривать принципы преобразующих инвестиций, то оказание положительного эффекта, будь то на экологическую ситуацию или на социальную, должно перевесить чашу весов. Если все же прецедент инвестирования, несмотря на недоверие мирового бизнес-сообщества, будет иметь место, то это может помочь завоевать и других иностранных инвесторов.

Перспектива применения преобразующих инвестиций может наконец-то показать людям, что государство не является абсолютом в обеспечении населения социальными благами. Этим может заниматься любой предприниматель или компания. Главное, чтобы ста-

вились четкие задачи и выстраивался конкретный алгоритм их последовательного решения [2].

Одним из рисков применения преобразующих инвестиций может быть их слишком сложная реализация. Существующие препятствия могут стать непреодолимыми, и компенсация за риск может оказаться слишком мала, что приведет к снижению интереса к такому виду вкладывания денег.

В то же время существует риск, что инвестирование окажется слишком легким. В данном случае значение социального эффекта и эффекта, оказываемого на окружающую среду, ослабнет и обесценится по отношению к действительности. В результате этого инвестировать, чтобы «делать что-то хорошее», превратится в «инвестировать, чтобы чувствовать себя хорошо». В худшем случае это приведет к выведению капитала из благотворительной сферы, сокращению объема ресурсов, призванных решать серьезные социальные задачи. Привлечение внимания к инвестициям как способу «почувствовать себя хорошо» может привести к образованию финансового пузыря, особенно, если на рынке существует значительный пробел между ожиданиями финансового и социального возмещения и фактического осуществления инвестиций.

Положительный эффект преобразующих инвестиций заключается в том, что по мере привлечения заинтересованных инвесторов, в том числе и предпринимателей, корпораций и фондов, будут разрабатываться более эффективные способы и навыки, которые превратятся в инструменты по ускорению социальных изменений.

Также это способствует появлению инноваций в этой сфере, а соответственно достижению лучшего уровня инвестирования и сочетанию различных социальных и природных задач.

Литература

1. Борнштейн Д. Как изменить мир. Социальное предпринимательство и сила новых идей [Текст] / Д. Борнштейн. – М. : Альпина паблишер, 2015.
2. Московская А.А. Социальное предпринимательство в России и в мире [Текст] / А.А. Московская. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.
3. Багг-Левин Э. Социально-преобразующие инвестиции. Как мы меняем мир и зарабатываем деньги [Текст] / Э. Багг-Левин, Дж. Эмерсон. – М. : Полит. энцикл., 2017.
4. Accelerating Impact. Achievements, Challenges and What's Next in Building the Impact Investing Industry [Electronic resource]. – New York: E.T. Jackson and Associates Ltd. for The Rockefeller Foundation, 2012. URL: <http://www.rockefellerfoundation.org/uploads/images/fda23ba9-ab7e-4c83-9218-24fdd79289cc.pdf>.
5. Collier P. The bottom billion: why the poorest countries are failing and what can be done about it [Text] / P. Collier. – Oxford: Oxford university press, 2007.
6. Cumulative impact assessment and management: guidance for the private sector in emerging markets [Electronic resource]. URL: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/3aebf50041c11f8383ba8700caa2aa08/IFC_GoodPracticeHandbook_CumulativeImpactAssessment.pdf?MOD=AJPERES.
7. Environmental impact assessment [Electronic resource]. URL: <http://ec.europa.eu/environment/eia/eia-support.htm>.
8. Hochstadter A.K. What's in a name: an analysis of impact investing understandings by academics and practitioners

[Text] / A.K. Hochstadter, B. Scheck // Springer science + Business media Dordrecht. – 2014.

9. Partner metric sets [Electronic resource]. URL: <http://iris.thegiin.org/metrics#partner-sets>.
10. SIA HUB [Electronic resource]. URL: <http://www.social-impactassessment.com/>.
11. Social impact assessment portal [Electronic resource]. URL: <http://mckinseyonsociety.com/social-impact-assessment/>.

Ключевые слова

Преобразующие инвестиции; социальное предпринимательство; социальная польза; экологическая польза; минимальная прибыль; общество.

Морозов Владимир Александрович

РЕЦЕНЗИЯ

В статье Морозова В.А. рассматривается одна из форм социального предпринимательства, когда в современный период главной ценностью становятся не только выделение финансовых средств государством социального характера, а положительно измеримое влияние на социально - экологическую жизнедеятельность общества предпринимательской средой. Для этого автор раскрывает понятие impact investing. Индустрия преобразующих инвестиций, которая зародилась только в последние годы и сегодня - исключительно важна. Одной из основных причин заинтересованности мировой общественности в этом заключается то, что более одного миллиарда людей по всему миру сегодня живут за гранью бедности. Морозов В.А. целенаправленно и справедливо проводит свои наблюдения на основе зарубежного опыта, давая методологические соображения, направления и предложения относительно того, что сегодня в развивающемся «многополярном» обществе основной должно являться не только эффективное инвестирование капитала

в перспективные проекты, но и реально быстрое и целенаправленное положительное влияние на окружающую среду, решение имеющиеся социальные проблем за счет товаров, производимых получателем инвестиций (предприятиями и организациями изготовителями).

Основная значимость данной статьи автора лежит в раскрытии механизмов формирования и применения преобразующих инвестиций, то есть инвестиций, выделенных на получение минимальной прибыли, и в то же время создающие измеримую (в том числе измеряемую по этапам реализации) социальную и экологическую пользу. Автор предлагает рассмотреть два основных метода оценки социального и экологического влияния проектов. Одним из наиболее популярных и используемых инструментов является использование базы метрик IRIS, второй способ оценки проекта в рамках преобразующего инвестирования предоставляется на опыте IFC (International Finance Corporation). Пользуясь этими методами возможно составить отчет для будущих инвесторов или уже будучи инвестором разработать план управления потенциальными рисками, план мониторинга деятельности компании и общую стратегию управления компанией по реализации проектов социально- экологической направленности. Говоря о полезности данной работы важно отметить разнообразие приводимых примеров автором по внедрению преобразующих инвестиций у нас в России, включая: предоставление услуги обработке информации и созданию баз- данных для компаний; найма в основном людей с ограниченными возможностями, и используя их потенциал путем создания специальной оперативной системы; специальные платежные системы для малообеспеченных по услугам ЖКХ и т.п.; для здравоохранения- минимизация числа поддельных лекарств на развивающихся рынках путем налаживания контакта законных фармацевтических компаний с их покупателями; обеспечение крестьян технической поддержкой для естественного восстановления лесов и другое. Преобразующие инвестиции в этих случаях решают разнообразные социальные, экологические проблемы, при этом воспроизводя капитал. Автором приводится два вида источников инвестиций: внутренние инвесторы и внешние.

Представленная Морозовым В.А. статья: «Преобразующие инвестиции и социальное предпринимательство» отвечает всем необходимым требованиям для публикации в печати, в том числе в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Казаков В.Н., д.э.н., проф. кафедры философии и методологии экономики экономического факультета Московский Государственный университет имени М.В. Ломоносова.

[Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ](#)