

## **Инвестиции в общество: зачем предпринимателям заниматься филантропией и импакт-инвестированием?**

Иван Климов

К.с.н., ст.н.сотр. Международной лаборатории прикладного сетевого анализа НИУ ВШЭ, директор по исследованиям WTC Сколково

### **Источник данных**

В основе доклада лежит исследование 2021 года.

Методология исследования сочетала два приема – личная беседа в форме полуструктурированного фокусированного интервью (как в офлайн, так и в онлайн формате), а также прохождение онлайн-опросника. Целевая группа исследования – владельцы капитала и члены их семей, чей объем активов составляет не менее, чем \$1 млн. Всего было проведено 53 интервью и собрано 121 анкета (см. Методология исследования).

В исследовании мы фокусировались на трех задачах:

- изучить вопрос, как выстраиваются отношения между семьей и компанией, возглавляемой кем-то из членов семьи;
- как планируется преемственность и как на стратегию влияют установки родителей и преемников относительно ценности семейного бизнеса,
- как и почему российские предприниматели участвуют в филантропии и импакт-инвестировании, какие барьеры для себя видят.

Материалы исследования частично были опубликованы: (Агеев Д., Климов И. 2021, Климов И. 2022).

### **Чего ждать и чего не ждать от социальных инвестиций?**

Российский бизнес постепенно переходит от эпизодической благотворительности к социальным системным инвестициям. Сегодня подходы, которые применялись в предыдущие годы, для решения возникающих проблем уже недостаточно эффективны. Требуются новые, инновационные подходы, отражающие реальное воздействие, которое инвестиции оказывают на общество.

Предприниматели стали более открыто говорить о своей социальной активности. Для успешных компаний становится все более важным встраивать в свои бизнес-стратегии парадигму ответственности перед сотрудниками и обществом. Более того, не только инвесторы, предприниматели, но и сотрудники и потребители все чаще делают выбор в пользу тех компаний, которые ориентируются не только на финансовую выгоду, но и ответственны перед окружающей средой и обществом.

Вместе с тем все больше внимания направлено на то, как работают потраченные средства, какое воздействие на общество и бизнес оказывает их деятельность. Инвесторы хотят видеть оценку своих инвестиций в экологические и социально значимые проекты.

Эти тенденции объясняют активный рост включения импакт-инвестиций в портфели предпринимателей и формирования новой экосистемы импакт-инвестирования как глобально в

мире, так и в России. Например, исследование установок владельцев капитала в отношении благотворительной деятельности, проведенное WTC Сколково в 2020 году, показывает, что сегодня по-прежнему преобладает «импульсивность» и ситуативность в подходах (55%). Вместе с тем для большинства опрошенных важными показателями эффективной благотворительности являются устойчивость проекта (76%) и профессионализм команды (84%). (**Источник данных:** WTC Сколково. Онлайн-опрос 110 человек. Июнь 2020 года. Экспертные интервью (12 шт). Июнь-сентябрь 2020 г.).

**Импакт-инвестирование** в общем виде – это инвестированные воздействия или сами инвестиции, направленные на *социальные изменения* (в широком смысле, включая экологические, экономические и собственно социальные задачи). Впервые такое определение предложил The Rockefeller Foundation в 2007 году.

Импакт-инвестирование и филантропия – не одно и то же. Основное отличие в том, что первое безусловно предполагает возврат инвестиций. Глобальная сеть импакт-инвесторов (Global Impact Investing Network, GIIN) определила четыре критерия импакт-инвестиций:

- *целеполагание* (бизнес-план содержит социальные цели),
- *возврат на инвестицию* (специфика - длительный период окупаемости),
- *спектр возврата* (взаимосвязь между социальным эффектом и экономической выгодой),

*оценка социального воздействия* (доказательность результативности).

По оценкам GIIN, мировой рынок импакт-инвестирования в 2019 году составил \$715 млрд, показывая активную динамику – рост в 14 раз за 10 лет. Этот объем аллоцировали 1700 организаций. Преимущественно речь идет о США и Канаде (45%) и странах Западной Европы (26%). Несмотря на то, что в России также наблюдаются положительные тренды, пока она остается на периферии мировой арены. Вместе со странами Восточной Европы ее доля составляет около 1%. Целевыми направлениями инвестиций в 2019 году стали сектора, удовлетворяющие базовые человеческие потребности: сельское хозяйство и продовольствие (58%), энергетика (альтернативная) (47%), здравоохранение (42%), финансовые услуги (39%) и образование (41%).

Исследование 2018 года\* показало, что российские филантропы чаще участвуют в проектах помощи детям (свыше 70%), малоимущим (около 50%), поддержки религии (30%). Образование и науку назвали 17%.

Если сравнивать с рынком филантропии США, видны структурные отличия. Там лидируют инвестиции в предпринимательство, образование – как школьное, так и университетское, а также в религию. И очень развита практика эндаумент-фондов. У нас – прямая поддержка. На наш взгляд, такие отличия свидетельствуют, во-первых, о предпочтении «длинных», а не только сравнительно «коротких» стратегий поддержки. А во-вторых, использование таких бизнес-моделей, которые позволяют достигать долговременной устойчивости и одновременно – кумулятивного социального эффекта.

Основные опасения участников российского рынка связаны преимущественно с недостаточностью информации относительно возможностей социального инвестирования, основных трендов и возможностей. Информационное поле очень фрагментировано и не создает целостной картины, что влечет за собой барьеры для развития социального инвестирования в целом и импакт-инвестирования в частности.

Среди основных барьеров, стоит выделить:

- отсутствие четких границ между различными видами социально-ориентированного инвестирования
- ожидания инвесторов в отношении быстрого получения видимых результатов
- уровень доходности и высокие финансовые риски при выходе из проектов (не всегда удается закрыть проекты без риска финансовых потерь)
- сложности в оценке успешности работы проектов в прошлом – нехватка существующей практики импакт-инвестирования
- недостаток прозрачности и сопоставимости в управлении и оценке воздействия
- неуверенность в виду незнания правовых рамок.

## Аннотация материалов исследования 2021 года

В докладе будут представлены данные исследования 2021 года, касающиеся нескольких сюжетов:

- Типология и «портрет» бизнес-поколений и их отношение к филантропии и импакт-инвестированию,
- Зачем бизнесмены (крупный российский бизнес) участвуют в филантропической активности, отношение к «клятве дарения»,
- Знают ли о том, что такое импакт-инвестирование, как относятся к этой практике и какие ограничения для себя видят,
- Основные «провалы» 2022 года.

Тезисы:

Наиболее важный тренд и запрос на ближайшее будущее: развитие практики бенефициарного владения активами российскими благотворительными фондами. Такая практика только начинает формироваться. В отечественной литературе исследуются вызовы межпоколенческого трансфера российских бизнесов и частных благотворительных проектов (Климов и др. 2015, 2018, 2020, 2021); отмечаются барьеры, сдерживающие развитие фондов целевого капитала: неразвитость фондового рынка, недостатки в управлении налоговыми льготами, трудности взаимоотношений с донорами, с управляющими компаниями и другие (Барковец, 2013; Подольская, Харламова, 2015; Савченко, Федорова, Шлихтер, 2016; Соколова, 2011 и др.). Очевидно, что распространения таких практик на российском рынке понадобится «стыковка» акционерного и финансового законодательства с правилами, регулирующими деятельность НКО и целевых капиталов.

Не менее важен для успеха фактор компетентных руководителей и управленческих регламентов, без чего невозможно эффективно управлять такими гибридными задачами. Одновременно это же предполагает и другую задачу: разработка моделей управления вовлеченностью и мотивацией самих владельцев капитала и акционеров бизнеса.

В этом исследовании позволяет сформулировать несколько тезисов:

**1.** На подход к участию в импакт-инвестициях и благотворительности заметно влияют два параметра:

- степень вовлеченности владельца капитала в операционную деятельность организации
- возможность масштабирования деятельности организации за счет привлечения внешних ресурсов.

Если баланс сильно смещен в сторону операционной деятельности, стратегическим функциям не уделяется достаточное внимание.

Если баланс смещен в сторону стратегической деятельности, снижается эффект эмоциональной вовлеченности в проект, заинтересованность в конечном результате проекта.

**2.** Роль инвестора в деятельности организации. Чем более активное вовлечение инвестора в процессы организации, тем менее значима для него внешняя оценка результата, напрямую не способствующая эффективности и результативности деятельности.

**3.** Эмоциональные мотивы. В связи с этим, оценка результативности происходит по двум параметрам:

- объективная оценка результативности проекта,
- внутренняя удовлетворенность владельца капитала.

4. Владельцы капитала понимают, что могли бы создать более эффективные организации (долгосрочная устойчивость, коллегиальность, масштабирование и т.д.), а также сделать свое участие более эффективным (другая роль, бизнес подход и т.д.), однако считают, что это навредит их личной вовлеченности и скажется на качестве проектов.

5. Возникает запрос на импакт-инвестирование как часть сквозного целеполагания семьи: владельцы капитала реже разделяют деятельность на «здесь мы зарабатываем», а «здесь делаем добро».

#### **Методология исследования 2021 г.**

Выборка не является репрезентативной, она строилась по принципу доступных случаев. Тем не менее, она строилась как типологическая. То есть, тип потенциальных участников исследования формировался по двум основаниям: место преимущественного проживания - столицы/регионы, и позиция в отношении активов семьи - «первое поколение»/«второе поколение». Кроме того, сама тема исследования – преемственность – оказывается фильтром для участия. Участвовать соглашались те владельцы капитала, которые хотя бы в минимальной степени задумывались об этой проблеме и по тем или иным причинам считают ее интересной или важной для себя. Это обстоятельство следует учитывать, если возникает желание распространить ответы участников исследования на всю совокупность российских владельцев капитала.

Точек входа было несколько: Бизнес-школа Сколково, Phoenix Advisors, Ассоциация «Деловая Россия», Ассоциация импакт-инвесторов, Бизнес-клуб «Атланты», Бизнес-клуб «Эквиум», Российская ассоциация автодилеров, а также «личные» сети контактов (вне контактов МШУ Сколково) нескольких участников проектной команды: Рубена Варданяна, Виктора Вяткина, Михаила Сегала, Ильи Пантелеймонова, Ивана Климова.

#### **Литература**

Annual Impact Investor Survey GIIN, 2020.

Барковец А.А. Функционирование российской модели эндаумент-фондов // Межсекторное взаимодействие в социальной сфере: анализ. сб. VI Всероссийской конф. Москва, 9–10 декабря. М.: Минэкономразвития, 2013. С. 55–67.

Подольская А.П., Харламова Е.Е. Эндаумент-фонд в России: понятие, сущность // Экономическая безопасность России и стратегии развития ее регионов в современных условиях: сбор. науч. тр. Международной научно-практической конференции. Волгоград: Волгоградский государственный технический университет, 2015. С. 155–158.

Савченко П.В., Федорова М.Н., Шлихтер А.А. Эндаумент как институт социальных инвестиций // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. №2.

Соколова С. Фонды целевого капитала в России: проблемы становления и перспективы развития // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2011.

Инвестиции в общество. WTC Сколково, 2021.

Российский филантроп. Важность личного доверия к исполнителям и ожидание конкретных результатов. WTC Сколково, 2018.

Климов И. Факторы устойчивости семейного бизнеса // Штормовые горизонты российского семейного бизнеса / Под ред. И.Климова. WTC Сколково, 2022.

Климов И. Взгляд изнутри: семейный бизнес и его ограничения // Штормовые горизонты российского семейного бизнеса / Под ред. И.Климова. WTC Сколково, 2022.

Агеев Д., Климов И. Опыт преемственности глазами «первого» и «второго» поколения. WTC Сколково, 2021.

Агеев Д., Климов И. «Family governance». Что семью делает семьей? WTC Сколково, 2021.