



Дин Карлан

Помогаем **любим** **возможным** **способом**

Благотворительность и частные инвестиции приобретают все большее значение в мировой борьбе с бедностью

РАНЫШЕ борьба с бедностью в мире финансировалась состоятельными странами при поддержке международных организаций, таких как ООН и Всемирный банк. Однако времена меняются. Благотворительная деятельность таких организаций, как Фонд Билла и Мелинды Гейтс и Фонд Джорджа Сороса «Открытое общество», таких социально-ориентированных предприятий, как Банк «Гремин», и растущие потоки инвестиций в развивающиеся страны теперь приобретает более высокий статус в борьбе с бедностью.

Приток прямых инвестиций в развивающиеся страны увеличился. Но они все еще нуждаются в помощи из официальных источников и в средствах частных доноров для устранения недостатков рыночного регулирования и активизации внедрения решений в отношении бедных (см. вставку).

Тенденции благотворительности

Общий поток финансовых ресурсов, направляемых в развивающиеся страны, растет. Абсолютный уровень мировой иностранной помощи (также известной как официальная помощь в целях развития), частных инвестиций и благотворительных грантов для стран с развивающейся экономикой вырос по сравнению с 1960 годом (см. рис. 1). Однако общий объем двусторонней и многосторонней иностранной помощи, измеряемой как доля мирового ВВП, за последние полвека сократился.

В соответствии с мировыми тенденциями иностранная помощь со стороны США, которые являются крупнейшим в мире донором в номинальном выражении (однако далеко не крупнейшим с точки зрения доли ВВП) за последние 50 лет сокра-

тилась относительно объемов ВВП. В большой степени это сокращение связано с уменьшением объема помощи в период с 1980 по 2000 год, тогда как с 2000 по 2010 год объем помощи в процентном выражении фактически возрос.

Диапазон иностранной помощи

Финансовые потоки, направляемые на сокращение бедности в развивающихся странах, охватывают широкий диапазон помощи, от грантов до частных инвестиций.

Гранты, разумеется, представляют собой 100-процентные субсидии правительственным или неправительственным организациям на различные виды услуг и трансферты. В середине этого диапазона — вложения, целью которых является обеспечение социальной отдачи, превышающей норму отдачи частных инвестиций. Они представляют собой займы правительствам или займы и инвестиции в капитал частных компаний. В данном случае чистые социальные выгоды могут возникать благодаря таким положительным внешним эффектам, как сокращение объема выбросов углекислого газа или распространенности инфекционных заболеваний.

На другом конце диапазона находятся частные инвестиции, направляемые исключительно на получение прибыли в интересах инвесторов, компании и клиентов компании. За пределами данного диапазона находятся вложения, дающие отрицательные внешние эффекты, при которых социальная отдача меньше частной прибыли.

В настоящее время правительство США выделяет около 0,2 процента валового национального дохода на помощь иностранным государствам; скандинавские страны (Дания, Норвегия и Швеция) выделяют примерно по одному проценту (согласно базе данных показателей по Целям в области развития, установленным в Декларации тысячелетия Организации Объединенных Наций). В абсолютном выражении США внесли 31 млрд долларов в 2011 году, в то время как общий взнос Франции, Германии и Великобритании (население которых равно двум третям населения США) составил 58 млрд долларов. В пересчете на душу населения взнос США в официальную помощь составил 99 долларов, а взнос трех указанных европейских стран в совокупности составил 280 долларов.

Некоторые виды помощи представляют собой прямую бюджетную поддержку, а другие принимают конкретную форму, такую как техническая помощь (примером является Япония) или инвестиции в инфраструктуру и промышленность (примером является Китай). Первоочередная цель всех этих видов помощи заключается в повышении качества жизни в развивающихся странах, хотя при этом они нередко служат и интересам стран-доноров.

Изменения в общественном мнении

Отношение США к иностранной помощи может показаться парадоксальным. Исследование 2010 года выявило, что большинство граждан США сильно преувеличивают уровень государственных расходов на иностранную помощь, оценивая его в среднем в 25 процентов. Фактический показатель не достигает 1 процента. Ирония заключается в том, что большинству американцев хотелось бы «сократить» бюджет оказания помощи до 10 процентов общих расходов, то есть до уровня, который в действительности был бы десятикратным увеличением объема помощи (WorldPublicOpinion.org, 2010 год).

Однако отношение к помощи меняется. В США доля людей, которые хотели бы сократить объем помощи, неуклонно уменьшалась за последние 40 лет — с 79 процентов в 1974 году до 60 процентов в 2010 году; при этом наблюдался сравнительный рост числа тех, кто считает уровень помощи иностранным государствам надлежащим или даже слишком низким (Общее социологическое анкетирование, 2010 год). Но даже ошибочно полагая, что уровень помощи остается высоким, американцы в среднем с большей вероятностью склонны считать, что он должен быть еще выше. Они также все с большей вероятностью готовы направить свои благотворительные доллары за границу: с начала 1980-х годов наметился стабильный рост объема частных взносов как доли ВВП в международные гуманитарные инициативы (см. рис. 2).

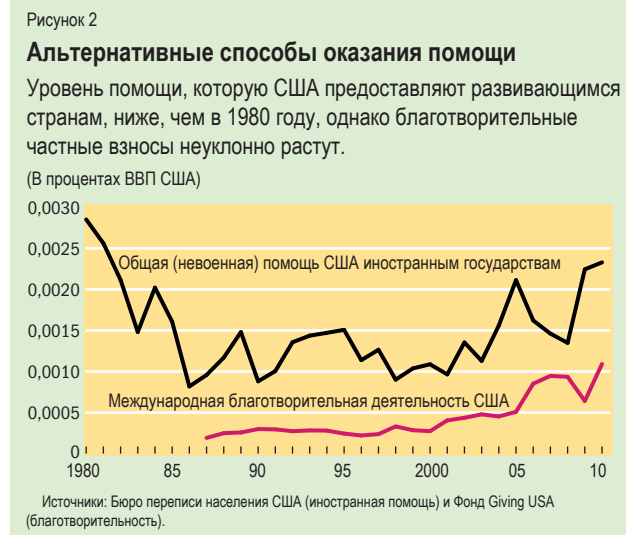
Возможно, рост частной благотворительной деятельности обусловлен представлением американцев о том, что для стимулирования развития неправительственная поддержка является более эффективной, чем государственная помощь (KFF, 2012 год). Можно поспорить о точности данного представления, однако новые подходы, такие как микрокредитование, применяемые неправительственными организациями, определенно привлекают больше внимания со стороны СМИ, чем надежные, но «неповоротливые» стандартные методы оказания помощи, такие как бюджетная поддержка.

По сути, микрокредитование можно назвать ярким примером данного явления. Сочетая в себе частную благотворительность и инвестирование, микрокредитование выдвинулось на первый план на волне большого энтузиазма, включая присуждение Нобелевской премии мира Банку «Гремин» и Мухаммаду Юнусу в 2006 году. Сервисы Web 2.0, такие как Kiva, помогли привлечь внимание широкой аудитории частных доноров к этому подходу, который уже стал популярным, путем расширения возможностей для личного контакта с получателями помощи. Kiva позволяет благотворителям знакомиться

с информацией о конкретных клиентах и наблюдать за тем, как они погашают кредиты. Сервис также помогает благотворителям получить общественное признание, публикуя на своем сайте их истории с описанием приобретенного опыта. Это аналог программы «Подари шанс ребенку» поколения Facebook. Новые подходы, такие как GiveDirectly, используют идею непосредственной связи со следующим уровнем благотворительного процесса и обеспечивают передачу частных взносов получателям без посредников.

Мысли об устойчивости

Главный вопрос, который волнует современных филантропов, включает притягательный, но не имеющий точного определения термин «устойчивость». Благотворительные пожертвования нередко играют большую роль в поддержке уязвимых слоев населения в трудные времена, когда коммерческие или государственные структуры не способны или не готовы их поддержать. Однако эти же пожертвования ставят некоммерческие организации в зависимость от колебаний в финансировании, а это угрожает их способности достигать поставленных целей. Иными словами, они неустойчивы с финансовой точки зрения. Приняв во внимание недостатки некоммерческого подхода, некоторые потенциальные благотворители перешли от грантов к вложениям, лежащим в середине диапазона, социальная отдача от которых



превышает норму отдачи частных инвестиций, и даже обратились к инвестициям, находящимся за пределами диапазона и дающим лишь частные, но не социальные выгоды.

Главное преимущество коммерческих организаций перед некоммерческими заключается в том, что их доходы непосредственно связаны с продукцией и услугами, благодаря чему существует финансовый сигнал, когда рынок отвергает предлагаемые товары, и обеспечивается финансовая устойчивость, когда товары пользуются спросом.

Донорам, которых интересует финансовая устойчивость, инвестиции в развивающиеся страны дают возможность более эффективно координировать доходы с результатами деятельности получателей помощи, одновременно создавая более устойчивые в финансовом отношении организации, поскольку продолжение успешных программ зависит от спроса со стороны получателей помощи. Микрокредитование стало одной из первых крупных отраслей развития, которая перешла от модели чистой благотворительности к модели, предоставляющей клиентам с низким доходом услуги по рыночным ставкам.

В действительности, понадобилась некоторая изобретательность, чтобы найти способ снизить рыночные ставки кредитования до уровней, близких к тем, которые коммерческие банки предлагают состоятельным клиентам. Коммерческие банки микрокредитования подвергались критике за то, что они придают больше значения доходам, нежели сокращению бедности. Однако банковский продукт, предоставляемый клиенту, нередко более или менее одинаков, и немногие рандомизированные исследования, проведенные на сегодняшний день, выявили более ощутимое воздействие данного подхода на уровень бедности по сравнению с некоммерческой моделью. Строгих исследований почти не проводилось, однако бремя доказательства теперь возлагается и на сторонников некоммерческой модели, которые должны продемонстрировать преимущество своего метода перед подходом, ориентированным на получение прибыли.

Несомненно, на уровень инвестиций могут воздействовать и другие факторы. Возможно, что доноры стали уделять больше внимания финансовой устойчивости, поскольку потеряли веру в способность традиционной помощи вызвать долговременные изменения в экономике развивающихся стран. Несмотря на то что последствия разочарования доноров сложно оценить, да и их значение, возможно, не столь велико по сравнению с другими факторами, это не делает их менее реальными. Среди других факторов воздействия на инвестиционные потоки можно назвать технологические инновации, торговые барьеры, международную налоговую политику, денежно-кредитную политику США и политику, проводимую в стране-получателе помощи.

Несмотря на наличие оснований воспринимать инвестиции с энтузиазмом, принципиальная проблема не утратила своей актуальности: многие идеи действительно требуют и заслуживают субсидий, компенсирующих недостатки рыночных механизмов. Определенный уровень перераспределения также целесообразен политически, как с точки зрения его положительного эффекта (улучшение благосостояния бедных слоев способствует лучшему функционированию общества), так и с точки зрения социальных норм (этика диктует определенный уровень альтруизма и благотворительности в отношении малоимущих). Мы не можем рассчитывать на то, что инвесторы решат все мировые проблемы.

Понимание структурных переходов от помощи и благотворительности к инвестициям, а также соответствующих рычагов решения конкретных проблем требует внимательного наблюдения за рынками и определения закономерностей и причин их функционирования или сбоя. Когда недостатки рыночного регулирования действительно имеют место, инновации могут способствовать их устранению. Иногда решение связано с технологиями, такими как мобильные телефоны, более качественные надкроватные сетки для защиты от москитов (разносчиков заболеваний) или достижения медицины. Иногда речь идет

о бизнес-процессе, таком как микрокредитование. Когда проблему можно решить без субсидий, рыночные силы задействуют инвестиции.

Мнение о том, что проблемы развивающихся стран все чаще поддаются решению без субсидирования, повышает интерес к инвестициям. Например, микрокредитование, задуманное как некоммерческий проект, получило распространение и теперь широко применяется именно коммерческими инвесторами, увидевшими возможности извлечения прибыли. Данная ситуация соответствует общей теории экономического роста: страны с низким доходом должны расти быстрее, чем страны с высоким доходом, в связи с более высокой ожидаемой реальной доходностью капитала, что и привлекает инвестиции.

Инвестиции на подъеме

В последние пятьдесят лет инвестиции в развивающиеся страны двигались по нестабильной, но в целом восходящей траектории.

В этих странах имел место бурный подъем в период мирового бума после Второй мировой войны, еще более резкий спад во время политических и экономических неурядиц 1980-х годов и новый подъем с 1990-х годов, продолжающийся по настоящее время (не считая временных рецессий после терактов 11 сентября 2001 года в США и финансового кризиса 2008 года).

Два сдвига в политике и экономике развивающихся стран оказали особое влияние на рост инвестиций: меньше операционных издержек и больше информации — понятия, включенные в любое пособие по основам экономики. Рыночная эффективность стремится к идеальной информированности и нулевым операционным издержкам. Возможно, мир устроен не так, но это хорошая отправная точка для анализа и выявления допущенных ошибок.

Сначала рассмотрим «информированность» — понятие, которое имеет особое значение для экономистов. Помимо данных, информированность обеспечивает способность заключать сделки, быть уверенным в том, что договор будет исполнен, гарантировать симметричность осведомленности всех сторон о рисках и выгодах сделки. Повышение уровня качества организации, согласно Дагласу Нурту и последним исследованиям Дарона Асемоглу, Саймона Джонсона и Джеймса Робинсона, полностью зависит от устранения информационного неравенства.

Повышение информированности может способствовать созданию новых рынков и совершенствованию существующих. Например, основополагающее исследование Роберта Дженсена об информированности и рыночных механизмах, проведенное в Керале (Индия), выявило, что строительство вышек-ретрансляторов операторов мобильной связи позволило рыбакам звонить или отправлять текстовые сообщения, обмениваясь с коллегами на берегу информацией о рыночных ценах до выбора порта доставки. Доступ к данной информации позволил существенно сократить разницу в ценах между деревнями, повысить доходы, увеличить количество сделок и сократить объем испорченной рыбы (Jensen, 2007).

Операционные издержки существенно сократились за последние полвека. После холодной войны, когда стало ясно, что государственное управление экономикой отрицательно сказалось на экономическом росте, многие развивающиеся страны внедрили экономическую политику, основанную на рыночных принципах, для устранения информационного неравенства среди инвесторов и сокращения операционных издержек.

Развивающиеся страны осознали, что для стимулирования внутренних капиталовложений все чаще приходится вступать в конкуренцию за международные средства на открытом рынке. Это привело к внесению ряда дополнительных изменений в устаревшие налоговые кодексы и нормы, чтобы обеспечить защиту инвесторов. Модернизация дорог, отмена ограничений на рынках капитала, снижение торговых барьеров, внедрение

более быстрых и надежных средств связи и, несомненно, появление интернета — все это способствовало снижению текущей стоимости ведения бизнеса. Результатом стало стабильное сокращение затрат, связанных с организацией предпринимательской деятельности. Данные Индекса предпринимательской деятельности Всемирного банка указывают на стабильное сокращение числа дней, требуемых в среднем для открытия предприятия или регистрации активов в стране с низким доходом, начиная с 2005 года, когда был начат сбор этих данных. А по мере совершенствования учреждений растут и потоки инвестиций.

Воздействие

Какое воздействие оказывают инвестиции на сокращение бедности в развивающихся странах? В какой части диапазона благотворительных инициатив находится конкретный тип инвестиций? И имеет ли это значение?

«Инвестиции с высокой социальной отдачей» — термин, используемый для описания инвестиций в развивающиеся страны, дающих значимые социальные выгоды. Это означает, что граждане этих стран получают больше пользы от «инвестиций с высокой социальной отдачей», чем от простых инвестиционных средств. Однако все инвестиции должны улучшать жизнь людей, даже в развивающихся странах, при условии что они не влекут за собой отрицательных последствий — «внешних эффектов» (и, тем более, исключая иррациональное поведение, приводящее людей к зависимостям, например, от табака или алкоголя, которые они предпочли бы не иметь). Инвестиции, оказывающие воздействие на социальные факторы, предполагают определенные последствия. Однако инвесторы или компании редко проводят строгие исследования, убедительно доказывающие, что программа или инвестиции вызвали такие изменения в жизни людей, которые иначе были бы просто невозможны.

Экономисты соглашаются, что не все инвестиции одинаковы. Инвестиции, приводящие к отрицательным внешним эффектам (например, загрязнение окружающей среды) могут сделать жизнь людей хуже, чем она была до этого. А в некоторых случаях инвестиции могут просто переместить богатство из одного места в другое. Инвестиции в компанию, которая производит продукцию, уже доступную населению, но при этом размещает более эффективную рекламу, не облегчают положение малоимущих; они только перемещают прибыль из одной компании в другую. Но в целом любая инвестиция, повышающая качество конкуренции и эффективность и при этом не ставшая причиной отрицательных внешних эффектов, скорее всего, улучшает положение людей.

Для того чтобы такие инвестиции были не просто рекламным лозунгом, они не должны ограничиваться лишь обычной выгодной рыночной сделкой.

Вопрос в том, приносит ли повышение социального благополучия пользу третьим лицам? Иными словами, что имеет большую значимость — социальная отдача или частная выгода от инвестиций? Например, компания может создать технологию для производства экологически чистой кухонной печи, которая потребляет меньше дров, чем обычные печи. Потребители экономят время и деньги, так как им нужно меньше дров, все члены семьи дышат более чистым воздухом в помещении, а население в целом получает выгоду в форме сокращения выбросов углекислого газа. К сожалению, неумолимые факты, которыми мы располагаем, не подтверждают эту идеальную историю о кухонных печах.

Аналогичным образом, производство обработанных инсектицидами надкроватных сеток не только помогает защитить людей от малярии, оно также снижает распространенность заболеваний в регионе в целом. Инвесторы, выбирающие проекты, которые имеют и потенциал прибыли, и положительные внешние эффекты, могут утверждать, что они ориентированы на воздействие в большей степени, чем традиционные инвесторы.

Тем не менее, вера в то, что инвестиция приведет к положительным внешним эффектам, не освобождает компании от этической ответственности и прагматичной необходимости оценки реальных выгод, так же как и благотворительные организации должны реалистично смотреть на результаты своих программ.

Ориентированные на воздействие инвесторы могут говорить о прибыли как о доказательстве того, что производимые ими надкроватные сетки или кухонные печи пользуются спросом, но данные о продажах и уровне вовлеченности сами по себе не свидетельствуют о том, что инвестиция улучшила жизнь потребителей. В конце концов, среди наиболее прибыльных продуктов, продаваемых в развивающихся странах, остаются алкоголь и табак (или их местные аналоги, такие как листья ката), которые едва ли можно включить в список продуктов, приносящих социальную пользу.

Микрокредитование — яркое тому свидетельство. В течение десятилетий сторонники микрокредитования делали громкие заявления о сокращении бедности, основываясь, скорее, на допущениях, чем на фактах, и измеряли свой так называемый успех путем простого подсчета числа участников. Однако в СМИ появились истории, предупреждающие о чрезмерной задолженности, и люди стали беспокоиться о том, что в действительности микрокредитование вредит заемщикам. Ситуация осложнилась еще и тем, что исследования и данные об отрицательных случаях были столь же малочисленны, как и о положительных. Несколько контролируемых рандомизированных исследований, проведенных в последнее время, показали, что, несмотря на определенное позитивное влияние доступности микрокредитов, они не решают проблему бедности миллионов людей.

Инвесторы-филантропы начинают деятельность, стремясь создать масштабные социальные выгоды и веря в то, что инвестиции — это лучший способ. Однако серьезный анализ соотношения затрат и выгод стоит немалых денег, и наивно ожидать, что коммерческие инвесторы будут платить за это, не видя в перспективе увеличения доходов. Итак, кто же должен платить? Это должен быть благотворитель, который хочет определить, будет ли социальная отдача превышать коммерческую выгоду. Благотворитель также может быть инвестором. Не все инвестиции (или проекты оказания помощи) требуют строгого анализа — это бы означало непомерно высокие в этическом отношении затраты на исследования. Но нам нужно больше фактов, чем те, которыми мы располагаем сейчас.

Денежные потоки продолжают поступать в форме иностранной помощи, частных благотворительных инициатив и инвестиций. Каждый вид имеет свою цель, свои преимущества и недостатки. Но если наша цель — серьезно повлиять на социальные проблемы, то мы обязаны (ради собственного будущего и последующих поколений) найти время и средства на отделение реальных положительных воздействий от тех, которые только выглядят таковыми. ■

Дин Карлан — профессор экономики Йельского университета, президент и основатель организации «Инновации в борьбе с бедностью».

Литература:

- General Social Survey, 2010 (May). www3.norc.ox.ac.uk/GSS+Website
- Jensen, Robert, 2007, "The Digital Divide: Information Technology, Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 122, No. 3, pp. 879–924.
- Kaiser Family Foundation (KFF), 2012, "2012 Survey of Americans on the U.S. Role in Global Health." www.kff.org/kaiserpolls/8304.cfm.
- WorldPublicOpinion.org, 2010, "American Public Vastly Overestimates Amount of U.S. Foreign Aid." www.worldpublicopinion.org/pipa/articles/brunitedstatescanadara/670.php?lb=bt&pnt=670&nid=&id