

DOI: 10.26794/2587-5671-2021-25-6-199-211

УДК 336.57(045)

JEL G18, G23, H43, H51, H52, H53, H55, H75, I18, I28, I3, Z2

Социальные облигации как инструмент финансирования массового спорта

И.В. Солнцев

Финансовый университет, Москва, Россия

<https://orcid.org/0000-0001-9562-8535>

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – анализ сложившейся за рубежом практики использования облигаций социального воздействия (social impact bonds – SIB) и разработка предложений по применению этого инструмента в финансировании проектов, направленных на развитие массового спорта и повышение уровня физической активности населения. **Научная новизна** работы подтверждается ограниченным применением подобного механизма в России и его слабой изученностью. Устранить этот академический и прикладной пробел и призвано данное исследование. Используются **методы** деконструкции и аспектного анализа. Детально проанализирован зарубежный опыт эмиссии социальных облигаций, выявлены преимущества и недостатки этой модели. В силу отсутствия проектов SIB в сфере спортивных проектов, модель социальных облигаций рассмотрена на примере программы, реализованной в Нью-Йорке и направленной на снижение уровня преступности среди молодежи. Данный пример позволил описать схему взаимодействия всех участников и стейкхолдеров и проиллюстрировать сопутствующие преимущества и недостатки. В дальнейшем эта модель может быть перенесена на российский опыт и использована как образец для запуска аналогичного проекта, но уже в сфере массового спорта. Проведенный анализ успешных проектов, реализованных за рубежом, позволил автору обосновать возможность использования социальных облигаций для финансирования программ по повышению уровня физической активности населения. Среди прочего была предложена система целевых показателей, включающая такую метрику, как социальный возврат инвестиций – SROI. Автором детально описана методика расчета SROI и приведены примеры расчета этого показателя для проектов в сфере массового спорта. Сделан **вывод** о превалировании преимуществ SIB над недостатками и высоким потенциалом этого инструмента. Дальнейшие исследования в данной области могут быть направлены на уточнение методики расчета SROI для программ, подразумевающих повышение уровня физической активности населения, и оценку конкретных проектов в этой сфере. **Ключевые слова:** экономика спорта; социальный возврат инвестиций; стратегия развития спорта; финансирование спорта; SIB; SROI

Для цитирования: Солнцев И.В. Социальные облигации как инструмент финансирования массового спорта. *Финансы: теория и практика*. 2021;25(6):199-211. DOI: 10.26794/2587-5671-2021-25-6-199-211

Social Impact Bonds: Financing Grassroots Sports

I.V. Solntsev

Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0001-9562-8535>

ABSTRACT

This paper **aims** to analyze the foreign experience of using social impact bonds (SIB) and formulate proposals for the application of this tool in financing projects aimed at developing mass sports and increasing physical activity on a national scale. The **scientific novelty** of the article is confirmed by the limited application of such a mechanism in Russia and its insufficient study. This research aims to fill this academic and applied gap. The author uses the **methods** of deconstruction and aspect analysis. The article analyzes in detail the foreign experience of using social impact bonds, reveals the advantages and disadvantages of this model. In the absence of SIB sports projects, the model of social impact bonds is considered through the example of a New York City-based program aimed at reducing the recidivism rate among young people. This example allowed the author to describe the interaction scheme for all participants and stakeholders and to illustrate related advantages and disadvantages. In the future, this model can be introduced into Russian practice and used as a model for launching a similar project in the field of grassroots sports. The analysis of successful projects implemented abroad allowed the author to substantiate the possibility of using social impact bonds in financing programs aimed at increasing population levels of physical activity. A system of target indicators is proposed, including such a metric as social return on investment (SROI). The author describes in detail the methodology for calculating SROI and provides examples of calculating this indicator for mass sports projects. The author **concludes**

that the advantages of SIB prevail over the disadvantages and about the high potential of this tool. Further research in this area can be aimed at clarifying the methodology for calculating the SROI for sport interventions promoting physical activity at the population level and evaluating specific projects in the field.

Keywords: sports economics; social return on investment; sports development strategy; sports financing; SIB; SROI

For citation: Solntsev I.V. Social impact bonds: Financing grassroots sports. *Finance: Theory and Practice*. 2021;25(6):199-211. DOI: 10.26794/2587-5671-2021-25-6-199-211

ВВЕДЕНИЕ

Указом Президента Российской Федерации определены национальные цели развития страны на период до 2030 г.¹:

- обеспечение устойчивого роста численности населения;
- повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет;
- увеличение доли граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом, до 70%.

Интересно, что достижение третьей цели будет способствовать обеспечению и первых двух. Так, по данным Всемирной Организации Здравоохранения (далее — ВОЗ), недостаточная физическая активность является одним из основных факторов риска смерти, а также развития неинфекционных заболеваний².

По оценке Минспорта России, в 2012 г. доля граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом, составляла 22,5% (32,2 млн человек). К 2030 г. планируется более чем трехкратное увеличение — до 70%.

При этом базовые значения целевых показателей расходятся с оценкой Счетной палаты³, полученной на основании данных Росстата, в 2–2,5 раза. Также наблюдается целый ряд расхождений. Например, по данным Минспорта, число занимавшихся спортом в 2018 г. в возрасте 15–18 лет превысило фактическую численность граждан этого возраста на 194 тыс. человек (согласно сведениям Росстата). Аналогичная проблема была выявлена

в части согласованности данных о загрузке спортивных сооружений.

Основной комплекс мероприятий, направленных на развитие массового спорта, реализуется по государственной программе «Развитие физической культуры», а также входящих в ее состав федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и спорта на 2016–2020 годы», федеральной программе «Спорт — норма жизни» и соответствующих региональных программ. Кроме того, в целях развития физической культуры и массового спорта предусмотрен ряд мероприятий по национальным проектам «Доступная среда», «Развитие образования», НП «Демография» и «Образование».

По данным Счетной Палаты Российской Федерации, за период 2018–2020 гг. расходы на финансирование массового спорта составили 249,9 млрд руб. И на федеральном, и на региональном уровнях основной объем бюджетных средств направлен на развитие спортивной инфраструктуры.

Несмотря на целый ряд программ и внушительные объемы финансирования, в масштабах России средств для развития массового спорта оказывается недостаточно.

Стратегией развития физической культуры и спорта на период до 2030 года предусмотрено обеспечение доступности спортивных и физкультурно-оздоровительных услуг за счет моделей государственно-частного партнерства (ГЧП). По информации Минспорта России, в период 2018–2020 гг. с применением механизмов ГЧП реализовано 13 проектов в 11 регионах.

Расширение применения практики ГЧП для создания спортивных объектов позволит не только обеспечить ввод новых объектов спорта, повысить уровень обеспеченности населения спортивными сооружениями, но также создаст условия для доступности спортивных объектов и услуг для льготных категорий населения. Одним из инструментов ГЧП, который получил довольно широкое распространение за рубежом, но на текущий момент остается абсолютно не задействованным в России, может стать выпуск социально ориентированных облигаций (от англ. — social impact bonds — SIB).

¹ Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» (далее — Указ № 474).

² Глобальный план действий ВОЗ по повышению уровня физической активности на 2018–2030 гг. Повышение уровня активности людей для укрепления здоровья в мире. URL: <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/279655/WHO-NMH-PND-18.5-rus.pdf?ua=1> (дата обращения: 11.10.2021).

³ Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Оценка доступности в 2018–2019 годах и истекшем периоде 2020 года физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг». URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/6e5/6e511dc47c06c51ed264d685900538a8.pdf> (дата обращения: 11.10.2021).

СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЛИГАЦИИ

Социальные облигации предполагают финансирование определенной программы по заказу государства. При этом инвесторы могут рассчитывать на выплаты только при условии достижения заранее согласованных результатов.

Обычно государственное учреждение заключает договор с финансовым посредником, который координирует разработку программы и привлекает инвестиции. Посредник в свою очередь обращается к поставщику услуг — как правило, благотворительной (некоммерческой) организации, которая реализует программу [1].

Для реализации социальной программы, как правило, создается отдельное юрлицо, сотрудники которого занимаются ее непосредственной реализацией. Целевая группа программы согласуется до ее запуска с целью последующего обоснования результата. Другие посредники, часто остающиеся «невидимыми» в рамках стандартных моделей, — бухгалтеры и юристы, необходимые для запуска и реализации SIB [2].

Результаты, т.е. количество положительных изменений в конкретной метрике, измеряются независимым оценщиком, сравниваются с утвержденными эталонными показателями, определяемыми лучшими практиками и прошлым опытом, и зафиксированными в стратегических документах развития. От того, насколько близки результаты программы к достижению эталонных показателей, зависит доход, выплачиваемый инвесторам государственным агентством, заказавшим программу. Если целевые показатели не достигаются, инвесторы ничего не получают (в «классической» схеме). Основным обоснованием для применения SIB является перекладывание всех финансовых рисков, связанных с реализацией социальных программ, на поставщика: государству придется платить только за достигнутые результаты.

Чаще всего социальные облигации нацелены на конкретные группы населения в следующих областях: борьба с безработицей и бедностью, помощь бездомным, благополучие детей и семей, здравоохранение, образование и борьба с преступностью. На текущий момент в мире выпущено 138 социальных облигаций на 441 млн долл. США, благодаря которым удалось помочь более чем 1,7 млн человек⁴. Срок погашения социальных облигаций варьируется от 3 до 10 лет [3].

⁴ URL: <https://sibdatabase.socialfinance.org.uk> (дата обращения: 11.10.21).

Доход по социальным облигациям определяется, исходя из экономии государственных расходов — из бюджета не придется оплачивать социальные услуги, которые пришлось бы финансировать «без программы» [4].

Впервые социальные облигации были выпущены в Великобритании в 2010 г. в рамках программы «Большого общества» премьер-министра Дэвида Кэмерона. Первой реализованной программой стала программа Peterborough SIB, направленная на борьбу с преступностью [5].

При этом новозеландский экономист Horesh [6] предложил правительствам использовать то, что он назвал «облигациями социальной политики» еще в 2000 г. В его примере правительство могло бы выпустить облигацию со стоимостью погашения 10 долл., которые будут выплачиваться держателю облигации всякий раз, когда уровень преступности снижается на 50% по сравнению с текущим показателем. В силу того, что цель на момент выпуска сильно отдалена, инвесторы смогут покупать эти облигации с большой скидкой. Дополнительным стимулом для покупки может стать достижение важных социальных результатов, т.е. инвестор не только получает возможность заработать, но и помогает обществу. Альтернативным вариантом могло бы стать самостоятельное финансирование определенной социальной программы, однако в этом случае объем вложений окажется существенно больше, а доходность вообще не предусматривается.

Интерес к социальным облигациям вызван различными макротрендами, характерными для последнего десятилетия. Повторяющиеся (с 2008 г.) кризисы приводят к двум разнонаправленным последствиям: с одной стороны, появлению новых все более острых социальных потребностей, часто сопровождающихся снижением доходов населения и увеличением уровня безработицы, с другой — сокращению государственных расходов. Подобная ситуация определила срочную необходимость в изменении государственного подхода к предоставлению и покупке социальных услуг, побудив политиков рассматривать некоммерческие организации и компании частного сектора как жизнеспособных аутсорсеров, которые могут быть более эффективными. В то же время на финансовом рынке наблюдается рост нового поколения инвесторов, желающих намеренно добиваться социального воздействия наряду с финансовой отдачей [3].

Несмотря на растущий интерес к социальным облигациям и положительную реакцию полити-

ков на международном уровне, стоит отметить, что они не могут и не стремятся заменять традиционные методы финансирования социальных проектов.

Социальные облигации можно определить, как гибридные инструменты с элементами акционерного капитала и долга [7, 8], которые характеризуются тремя отличительными чертами: (1) акцент на профилактических вмешательствах; (2) оплата по результатам; (3) развитие сложной сети заинтересованных сторон, включая государственные и частные организации.

К преимуществам модели социальных облигаций относятся следующие моменты (табл. 1):

- во-первых, она не полагается на государство для покрытия первоначальных затрат на предоставление услуг;

- во-вторых, модель SIB меняет отношения между партнерами, участвующими в предоставлении социальных услуг [9, 10], и способствует согласованию интересов множества заинтересованных сторон с разным опытом и полномочиями — государства, некоммерческих организаций, финансовых посредников и инвесторов [9, 11]. Благодаря этой новой сети взаимоотношений SIB могут способствовать инновациям, предоставляя поставщикам услуг возможность разрабатывать новые инициативы для достижения ожидаемых социальных результатов, используя синергию между различными участниками, изменяя структуру предоставления услуг, создавая возможности взаимного роста между различными секторами государственного управления [12].

С другой стороны, противники модели SIB выделяют несколько проблем, связанных с этим инструментом [13]. Во-первых, сомнения вызывает измерение результатов — в первую очередь его объективность и возможные манипуляции. Кроме того, бывает сложно установить связь между программой и ее результатом, что обусловлено влиянием внешних факторов и возможными альтернативными мероприятиями. В одном и том же результате может быть заинтересовано сразу несколько государственных ведомств, что затрудняет финансирование и распределение полномочий. Наконец, стоимость капитала частных инвесторов выше, чем у государства, а сложность и дороговизна этого партнерства может не уравновешиваться достаточными выгодами [14].

Учитывая вышеупомянутые требования модели SIB, немногие программы и группы населения действительно имеют необходимые условия для ее применения [12, 14].

M. Arena, etc. [3] выделяют несколько аспектов, которые позволяют охарактеризовать SIB:

1. Уникальность социальной проблемы: SIB могут быть направлены на решение социальной проблемы, которая (1) не решается в силу нехватки ресурсов; (2) не решается в силу отсутствия такой задачи на уровне федеральных, региональных или местных стратегических документов/программ; (3) решается, но результаты нельзя признать удовлетворительными.

2. Уровень реализации программы: географическая область, на которую нацелен SIB: макро (федеральный), мезо (региональный), микро (местный).

3. Природа промоутера: этот параметр показывает, продвигался ли SIB (1) государственными администрациями на разных уровнях или (2) частными организациями.

4. Участие посредника: высокий или низкий уровень вовлеченности.

5. Распределение риска: риск несут частные инвесторы или он может быть распределен между различными участниками (государственными и частными).

6. Распределение потенциальной экономии: (1) сокращение конкретной статьи затрат, (2) сокращение нескольких статей затрат, относящихся к различным ведомствам.

Те же авторы выделяют несколько потенциальных проблем, препятствующих реализации прототипной (классической) структуры SIB:

1. Законодательная база — во многих странах организациям, преследующим социальные цели, приходится менять правовой статус. Эти ограничения сокращают количество и типы организаций, которые могут быть задействованы в SIB.

2. Преобладающий подход к государственным закупкам — действующие правила государственных социальных закупок, как правило, отдают предпочтение критерию «самой низкой цены», а не качеству. Такие важные аспекты, как новаторство, ориентация на пользователя, отношения с местным сообществом, которые обычно характеризуют организации с явной социальной целью, могут вообще не приниматься во внимание. Очевидно, что это обстоятельство снижает возможность вовлечения субъектов, стремящихся к инновациям в предоставлении социальных услуг или расширению их спектра.

3. Измерительная инфраструктура — неразвитость культуры и практики измерения социального воздействия, которая означает, что инициаторам программы придется разрабатывать подходящие метрики и индикаторы с нуля.

Таблица 1 / Table 1

Преимущества от реализации проектов SIB / Advantages of SIB projects

| Для некоммерческих организаций / For non-profit organizations | Для инвесторов / For investors | Для государства (регионов) / For the state (regions) |
|---|--|--|
| 1. Возможность масштабирования своей деятельности 2. Стабильный источник финансирования на весь срок проекта 3. Внедрение методик измерения социальных эффектов | 1. Возможность получить доход (в случае достижения целевых показателей). 2. Возможность поспособствовать позитивным социальным изменениям и сопутствующий имиджевый эффект. 3. Формирование административного ресурса, GR-инструмент | 1. Оплата только в случае доказанного эффекта. 2. Экономия бюджетных средств. 3. Формирование ряда косвенных эффектов: создание новых рабочих мест в регионе, увеличение налоговых поступлений |

Источник / Source: составлено автором на основании данных ВЭБ.РФ / compiled by the author based on VEB.RF data.

Чтобы преодолеть эти барьеры, разработчики SIB были вынуждены внести значительные изменения в исходную структуру. При этом отсутствие эталонной модели замедляет или предотвращает распространение SIB.

ПРИМЕР РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ С ПРИМЕНЕНИЕМ SIB

Как отмечает Pandey, etc. [15], общественность в целом выигрывает от улучшения социальных результатов целевой группы населения. Это может проявляться в снижении уровня преступности или заболеваемости, уменьшении числа бездомных, трудоустройстве молодежи или незащищенных слоев населения. Финансовым драйвером является прогнозируемая экономия затрат, например, на содержание тюрем или лечение определенных заболеваний.

На примере программы, реализованной в Нью-Йорке и нацеленной на снижение уровня преступности среди молодежи, сумма выплат зависит от:

(а) общего количества несовершеннолетних правонарушителей, участвующих в программе;

(б) процентного сокращения числа молодых правонарушителей, которые в противном случае совершили бы повторное преступление и потребовали бы дополнительных средств правовой защиты;

(в) предельных затрат на «исправление» каждого несовершеннолетнего правонарушителя.

В контракте данной программы основным контролируемым показателем является количество койко-дней в местах лишения свободы: если его удастся сократить на 40% (199 293 койко-дня), это приведет к экономии бюджетных средств в размере 22 млн долл. (110,30 долл. на койко-день).

На этом уровне эффективности предлагаемая программа окупится с учетом предполагаемых затрат. Прогнозируемая экономия бюджетных расходов в размере 22 млн долл. должна отражать экономию на маргинальных, а не на средних затратах. Однако в контракте прямо не указывается, является экономия затрат минимальной или средней.

Для оценки эффективности программы используется классический подход к анализу инвестиционных проектов, предполагающий прогнозирование и дисконтирование генерируемых денежных потоков. В описанном выше проекте поток прогнозируется на 7 лет и дисконтируется по ставке 3%, которая является обычной ставкой дисконтирования, используемой для оценки социальных программ⁵. При этом более высокая ставка дисконтирования (например, 4%) приводит к отрицательному значению чистой приведенной стоимости (NPV).

В описанном выше проекте были задействованы следующие участники (см. рисунок):

1. Roca — инновационный и опытный поставщик социальных услуг..., чья миссия — «помочь обездоленным, бесправным молодым людям выйти из состояния насилия и бедности, используя свое когнитивно-поведенческое вмешательство.

2. YSI — некоммерческая дочерняя компания Third Sector Capital Partners, Inc., созданная для управления программой; финансовый и информационный посредник между инвесторами, департаментом труда Массачусетса и Roca.

⁵ Office of Management and Budget. (2017). Regulatory impact analysis: A primer. URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov> (дата обращения: 01.10.2021).

3. Third Sector Capital — некоммерческая организация, советник для государственных ведомств, поставщиков услуг, инвесторов и других заинтересованных сторон в социальных проектах.

Roca и YSI будут работать сразу с несколькими правительственными департаментами на региональном уровне: администрации и финансов, по делам молодежи, здравоохранения и социальных служб, общественной безопасности, труда и развития кадров.

Roca получает от YSI авансовое финансирование в размере 27 млн долл. Правительство штата Массачусетс выплатит деньги YSI только в том случае, если Roca сможет снизить количество койко-дней в местах лишения свободы.

Финансирование основного займа предоставляется Goldman Sachs (через Фонд социального воздействия), а финансирование младшего займа — Фондом Kresge и Living Cities, каждый из которых предоставляет 1,5 млн долл. Процентная ставка по первому кредиту составляет 5% годовых, по младшим ссудам — 2%. Финансовая поддержка также включает благотворительных грантодателей Laura and John Arnold Foundation (3,7 млн долл.), New Profit Inc. (2 млн долл.) и The Boston Foundation (300 тыс. долл.). Министерство труда США предоставило субсидию на выплату вознаграждения в размере 11,7 млн долл. Также предусмотрено дополнительное финансирование от Министерства труда США для продления проекта на 2 года, направленного на поддержку еще 391 молодых людей (в том случае, если программа окажется успешной).

Структура затрат выглядит следующим образом (20,3 млн долл.⁶):

1. Roca Services: прогнозируемые расходы Roca, связанные с реализацией программы (18,5 млн долл.).

2. YSI — менеджер программы / советник (0,329 млн долл.).

3. Оценка (0,51 млн долл.).

4. Валидация — анализ результатов, полученных оценщиком (0,085 млн долл.).

5. Аудиторские и юридические услуги — аудит финансовой отчетности YSI (0,59 млн долл.).

6. Финансовое консультирование: единовременная выплата YSI (0,25 млн долл.).

7. Сборы Министерства труда: единовременный платеж Министерству труда США (0,025 млн долл.).

⁶ Здесь и далее — всего за 7 лет реализации проекта.

8. Собрания: организация встреч между заинтересованными сторонами (0,014 млн долл.).

9. Непредвиденные расходы YSI (0,03 млн долл.).

Среди ограничений рассмотренного проекта S. Pandey, etc. [15] выделяют следующие моменты.

Во-первых, использованная ставка дисконтирования в 3% на услуги социальных служб является низкой и применяется для проектов, выгоды которых реализуются в течение более длительного периода времени. Даже небольшое увеличение этой ставки до 4% приводит к отрицательной чистой приведенной стоимости.

Во-вторых, совокупный уровень затрат на выпуск и обслуживание социальных облигаций окажется выше в сравнении с прямым финансированием. Одно из потенциальных компенсирующих преимуществ состоит в том, что данный инструмент может обеспечить необходимое финансирование для программ, которые в противном случае были бы недоступны для ограниченных в денежных средствах правительств или местных органов власти. Даже несмотря на дополнительные транзакционные издержки, тот факт, что финансирование SIB поступает из частных, добровольных источников финансирования, означает, что отсутствует чрезмерное налоговое бремя, связанное со сбором средств, необходимых для реализации социальных программ.

Как отмечает М. Е. Warner [1], неспособность SIB привлечь значительный частный венчурный капитал может быть связана с жесткими схемами окупаемости и значительной передачей риска частному инвестору. В описанном примере частный инвестор — Goldman Sachs — получил гарантию на 7 млн долл., которая была предоставлена Bloomberg Philanthropies — фондом, поддерживаемым мэром Нью-Йорка Блумбергом.

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МАССОВОГО СПОРТА

Анализ зарубежной литературы не выявил выпусков социальных облигаций, выпущенных для финансирования программ, направленных на развитие массового спорта. Вместе с тем ряд международных спортивных ассоциаций активно реализует социальные проекты. Так, Союзом европейских футбольных ассоциаций (УЕФА) реализуется модель социального возврата инвестиций в развитие массового фут-

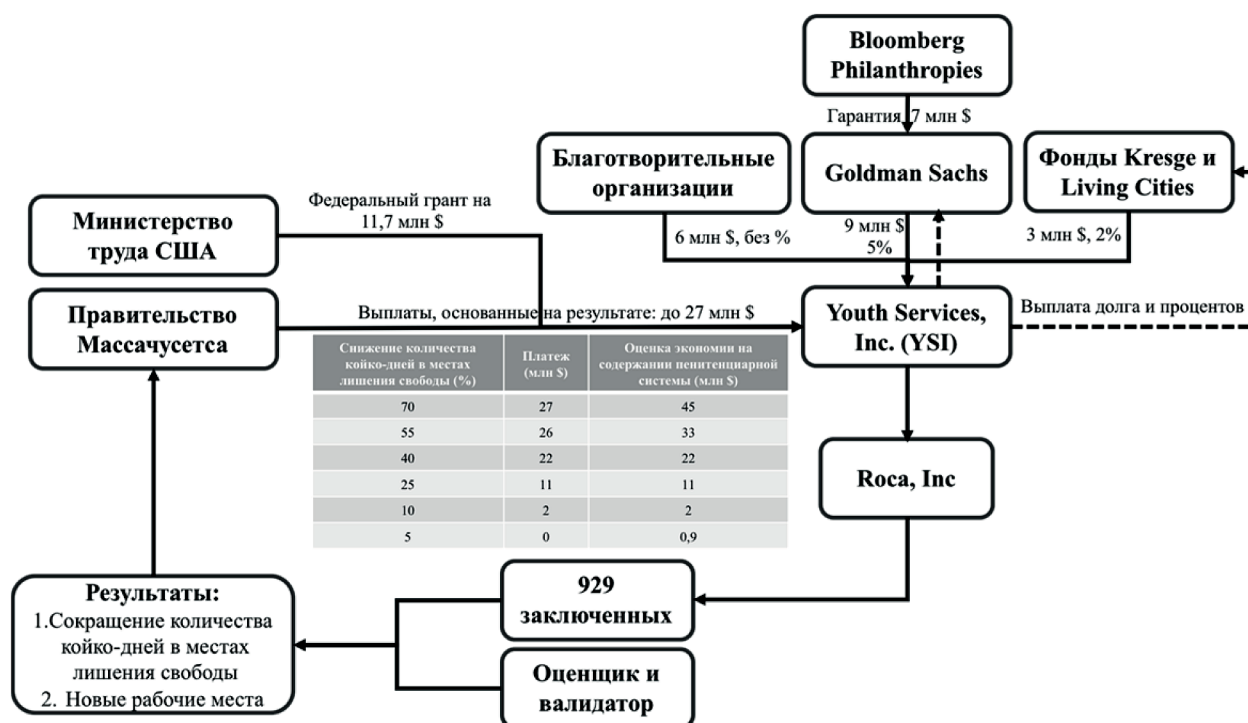


Рис. / Fig. Механизм взаимодействия основных участников социальной программы по борьбе с рецидивизмом среди молодежи в штате Массачусетс / Interaction scheme of the main participants in the social program to reduce the recidivism rate among young people in Massachusetts

Источник / Source: составлено автором на основе S. Pandey [15] / compiled by the author based on S. Pandey's study [15].

бола (UEFA Grow SROI)⁷, направленная на анализ затрат и выгод, формируемых подобными вложениями, и позволяющая правительствам и национальным футбольным ассоциациям оценить социальные выгоды от самого популярного в Европе спорта. Этот подход был впервые реализован в программе UEFA Grow, которая объединяет ряд программ по стратегическому развитию. На сегодняшний день модель показывает, что 8,6 млн зарегистрированных игроков-любителей из 25 европейских стран ежегодно приносят странам Евросоюза кумулятивную экономию в размере 39,4 млрд евро по следующим направлениям:

1. Экономика: 10,8 млрд евро за счет оплаты футбольных секций, путешествий, еды и напитков, приобретения оборудования и экипировки, а также инвестиций в инфраструктуру.

2. Общество: 12,3 млрд евро за счет положительного социального воздействия футбола на сообщество: улучшение успехов в образовании, развитие волонтерства, снижение уровня преступности.

⁷ URL: <https://www.uefa.com/insideuefa/football-development/news/0264-10fe1ac0497c-ffe49c301d3e-1000-explainer-football-s-social-value/> (дата обращения: 01.10.2021).

3. Здоровье: 16,3 млрд евро экономии расходов на здравоохранении благодаря роли футбола в снижении риска заболеваемости диабетом II типа, сердечно-сосудистыми заболеваниями, а также в улучшении психического здоровья и благополучия (wellbeing).

Модель, разработанная при поддержке девяти европейских университетов, основана на данных о массовом футболе из 25 стран — членов УЕФА, а также на более чем 100 рецензируемых исследовательских работах по различным дисциплинам, таким как здравоохранение, образование, занятость, социология и спорт. Европейский союз, Совет Европы, Всемирная организация здравоохранения и Организация Объединенных Наций подтвердили обоснованность такого подхода.

Разработанный калькулятор социального возврата инвестиций позволяет ассоциациям измерять экономические, социальные и медицинские преимущества любительского футбола для местных сообществ. Например: траты на футбольную форму в местных магазинах; инвестиции в футбольные объекты (тренировочное оборудование, поля и т.д.); неденежный вклад тренеров-волонтеров в физическое воспитание.

Модель УЕФА доказывает, что любительский футбол создает большую добавленную стоимость

для национальной экономики, чем профессиональный. Эффект, который генерируют любительские команды Германии, в три раза превышает доходы всех 18 клубов, играющих в высшем дивизионе Бундеслиги.

Тем не менее более трети (35%) ассоциаций — членов УЕФА в настоящее время не получают государственной поддержки для развития массового футбола. Вместо этого эти страны, как правило, уделяют больше внимания инвестированию в профессиональный футбол.

Например, в Восточной Европе на каждые 44 000 жителей приходится в среднем один зарегистрированный любительский футбольный клуб; в Западной Европе эквивалентное соотношение составляет один клуб на 6500 человек.

По оценкам УЕФА, на каждый 1 евро, вложенный в развитие футбола в рамках программы финансирования NatTrick, национальные ассоциации, правительства, местные органы власти и клубы внесли дополнительно 3,63 евро.

В 2017 г. УЕФА создал консультативную группу, состоящую из ученых и представителей восьми национальных ассоциаций, для наблюдения за разработкой и внедрением модели социального возврата инвестиций в европейский футбол. Группа, куда входит автор настоящего исследования, разрабатывает методологию оценки формируемых эффектов и мониторинг результаты стран — членов УЕФА.

О готовности участвовать в реализации проектов социального воздействия в России заявлял крупнейший институт развития — ВЭБ.РФ⁸. Интересно, что помимо таких «классических» направлений поддержки, как трудоустройство молодежи и инвалидов, поддержка семей, раннее развитие детей, повышение качества образования, ВЭБ.РФ выделяет программы, направленные на вовлечение в регулярные занятия спортом.

В России реализуется Концепция повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 годах (распоряжение Правительства РФ от 31.01.2019 № 117-р), в рамках которой было принято постановление Правительства РФ от 21.11.2019 № 1491 «Об организации проведения субъектами Российской Федерации в 2019–2024 годах пилотной апробации проектов социального воздействия». Данное Постановление возлагает на ВЭБ.РФ функцию оператора проектов социального воздействия в России, в функции которого входит

структурирование проекта, подготовка финансовой модели, позволяющей оценить формируемые эффекты, поиск инвесторов, мониторинг реализации проекта и организация независимой оценки.

В июне 2019 г. было объявлено о первом проекте социального воздействия в России, направленного на повышение образовательных результатов учащихся школ Республики Саха (Якутия). Планируется, что в проекте примут участие около 5 тыс. учащихся 27 школ муниципального района «Хангаласский улус». В пакете проектов ВЭБ есть и программы, направленные на развитие массового спорта, однако пока они находятся на ранних стадиях реализации.

Руководствуясь опытом зарубежных стран, можно заключить, что основной проблемой в рамках применения социальных облигаций является контроль результатов, а именно формирование объективных целевых показателей и контроль их достижения (в том числе — достоверности предоставляемых сведений).

В качестве основы для разработки таких показателей может быть использована Стратегия развития физической культуры и спорта в РФ на период до 2030 года, где установлены целевые индикаторы, представленные в *табл. 2*.

При этом сам выпуск социальных облигаций будет способствовать достижению целевого значения по такому показателю, как доля средств внебюджетных источников в общих расходах на финансирование физической культуры и спорта.

Как уже отмечалось ранее, основной проблемой может стать объективное измерение данных показателей. Эта проблема была отмечена в докладе Счетной палаты, опубликованном в начале 2021 г., и может быть решена исключительно за счет регулярного и независимого мониторинга, который должен осуществляться в разрезе субъектов РФ.

Дополнительным эффективным решением может стать оснащение возводимых спортивных площадок системой электронного доступа, интегрированной в единую базу данных. Среди прочего регистрация в системе может предусматривать предоставление ряда льгот, в том числе недавно утвержденного налогового вычета по НДФЛ⁹.

Однако увеличение числа занимающихся физической культурой и спортом — это далеко не единственный результат, который может быть достигнут и использован как целевой показатель в рамках выпуска социальных облигаций.

⁸ URL: <https://вэб.рф/ustojchivoe-razvitie/socialnoe-finansirovanie/veb-i-socialnoe-finansirovanie/> (дата обращения: 01.10.2021).

⁹ URL: <http://duma.gov.ru/news/50599/> (дата обращения: 01.10.2021).

Таблица 2

Целевые показатели, установленные в Стратегии развития физической культуры и спорта в РФ на период до 2030 года / Target indicators set in the Strategy for the Development of Physical Culture and Sports in the Russian Federation for the period up to 2030

| № | Показатель / Indicator | Целевое значение, 2030 / Target value, 2030 |
|---|---|---|
| 1 | Уровень удовлетворенности граждан созданными условиями для занятий физической культурой и спортом, % | 70 |
| 2 | Доля детей и молодежи в возрасте 3–29 лет, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности детей и молодежи, % | 90 |
| 3 | Доля граждан среднего возраста (женщины в возрасте 30–54 лет, мужчины в возрасте 30–59 лет), систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности граждан среднего возраста, % | 70 |
| 4 | Доля граждан старшего возраста (женщины в возрасте 55–79 лет, мужчины в возрасте 60–79 лет), систематически занимающихся физической культурой и спортом в общей численности граждан старшего возраста, % | 45 |
| 5 | Уровень обеспеченности граждан спортивными сооружениями, исходя из единовременной пропускной способности объектов спорта, % | 74 |

Источник / Source: составлено автором на основе Стратегии развития физической культуры и спорта в РФ на период до 2030 года / compiled by the author based on the Strategy for the development of physical culture and sports in the Russian Federation for the period up to 2030.

По аналогии с проектом УЕФА, стоит рассмотреть возможность измерения общего социального возврата инвестиций — SROI.

СОЦИАЛЬНЫЙ ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ МАССОВОГО СПОРТА

Большинство научных исследований связывают позитивные эффекты от занятий спортом со снижением заболеваемости. Их результаты свидетельствуют, что физическая активность приносит первичную (профилактическую) и вторичную (терапевтическую) пользу физическому и психическому здоровью в масштабах всего населения. Сюда относится профилактика и лечение хронических заболеваний, включая сердечно-сосудистые заболевания, инсульты, диабет, ожирение, некоторые виды рака, различные неврологические состояния и клиническую депрессию [16–19]. Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что существуют также отрицательные эффекты, такие как спортивные травмы [20].

Также имеются убедительные доказательства того, что занятия спортом и волонтерство могут иметь положительное влияние на субъективное благополучие людей. Исследования показывают, что активные люди, как правило, более удовлетво-

рены жизнью и счастливее, чем те, кто физически неактивен [21].

В других областях социального воздействия, включая образование, преступность и социальный капитал, имеется достаточно доказательств, хотя и более низкого качества, чтобы предположить, что спорт и физическая активность имеют чистый положительный эффект.

Литература предполагает положительные отношения между спортивным участием и промежуточными результатами обучения (такими как поведение и посещаемость) и конечными результатами (такими как достижения и прогресс) [22, 23].

Также отмечается положительное влияние спорта с точки зрения снижения антисоциального поведения, особенно у молодых мужчин [24]. Тем не менее выделяются и некоторые негативные последствия, такие как употребление алкоголя молодыми людьми, а в некоторых видах спорта — агрессивное поведение [25, 26].

Есть свидетельства того, что физическая активность и волонтерство могут усилить социальный капитал [17, 27].

Руководствуясь всеми этими эффектами, отдельные страны инвестируют в развитие массо-

вого спорта и устанавливают соответствующие целевые показатели. Например, в Квебеке 64 млн канадских долл. было инвестировано в различные мероприятия, направленные на продвижение физической активности с акцентом на школьников. Основной целью было предоставление 60 минут ежедневной физической активности для всех детей и улучшение следующих показателей: когнитивные навыки, достижения в образовании, благополучие, физическое и психическое здоровье, социальные навыки и навыки взаимоотношений [28].

Руководствуясь опытом зарубежных стран, можно заключить, что основной проблемой в рамках применения социальных облигаций является контроль результатов, а именно формирование объективных целевых показателей и контроль их достижения (в том числе — достоверности предоставляемых сведений).

Показатель SROI используется для измерения социальной, экономической и экологической ценности, создаваемой социальными программами для всех стейкхолдеров, и характеризует эффективность инвестиций путем сравнения стоимости всех выгод со стоимостью вложенных ресурсов. Например, соотношение 2:1 означает, что 1 вложенный доллар приносит 2 доллара социальной ценности [29].

Существует два типа SROI: оценочный — основанный на уже достигнутых результатах и прогнозный. Первым шагом для обоих типов является разработка карты воздействия для всех заинтересованных сторон (также называемой теорией изменений или логической моделью), которая показывает взаимосвязь между входами и выходами (результатами) и позволяет определять целевые индикаторы. Следующий шаг — оценка ценности каждого результата или монетизация. Это одна из основных проблем метода, так как большинство генерируемых эффектов являются нематериальными (например, субъективное

благополучие или повышение самооценки). Для расчетов используются финансовые прокси: они дают оценку финансовой ценности результатов или выгод, которые не имеют рыночной стоимости. Сами прокси обосновываются применением методики готовности платить, а также через оценку экономии затрат. Например, изменения в расходах на медицинское обслуживание или увеличение доходов из-за изменения статуса занятости. Иногда результаты проведенных исследований объединяются в базы данных, содержащие финансовые инструменты для монетизации результатов. Так, база данных НАСТ¹⁰ помогает определить, как повышенная уверенность в себе или хорошее общее состояние здоровья влияет на благополучие человека и сколько нужно инвестировать для улучшения результатов. Наконец, чтобы установить реальный эффект от инвестиций, необходимо учитывать все дополнительные факторы, которые могут повлиять на целевые показатели и без реализации оцениваемой программы.

Исследование, проведенное V. Gosselin, D. Vocanfus, S. Laberge [28], выявило в общей сложности 17 проектов SROI, реализованных в сфере массового спорта и повышения физической активности в период с 2010 по 2018 г. Почти все они проводились в Великобритании (76%) частными консалтинговыми фирмами (41%). Полученные результаты подчеркивают широкий спектр воздействия уровня физической активности на общество: в первую очередь это социальная интеграция, а также физическое здоровье и экономическое развитие. Показатель SROI для проектов в сфере массового спорта варьируется от 1,7:1 до 124:1. Это подтверждает, что каждое проанализированное вмешательство обеспечивает положительную отдачу от инвестиций для общества. Если исключить самый высокий коэффициент и выбрать только высококачественные исследования, соотношение будет варьироваться от 3:1 до 12,5:1. Для сравнения, SROI в области общественного здравоохранения варьируется от 1,1:1 до 65:1.

В работе L. E. Davies, et al. [30] модель SROI использовалась для измерения воздействия спорта и физической активности на примере 12 общественных спортивных и развлекательных объектов в Шеффилде. Основные эффекты были измерены с помощью опросов и измерений. Выборка составила более 15 тыс. человек. После осмотра медицинских работников они проходили 12-не-

¹⁰ НАСТ: Value calculator. URL: <https://www.hact.org.uk/value-calculator> (2018) (дата обращения: 01.10.2021).

дельную индивидуальную программу упражнений под руководством инструктора, которая включала в себя программу упражнений в тренажерном зале. На протяжении всей программы имели место пять личных консультаций. Исследование показало, на каждый потраченный фунт стерлингов был получен SROI в размере от 1,20 до 3,42 фунтов стерлингов.

Более раннее исследование Davies, et al. [31] затрагивало уже всю Великобританию и показало социальную ценность физической активности на уровне 44,8 млрд фунтов стерлингов при общих финансовых и нефинансовых затратах на спорт в 23,5 млрд фунтов стерлингов, что эквивалентно значению SROI в 1,91.

Основное назначение модели SROI заключается в обосновании финансирования отдельных проектов за счет монетарной оценки всех преимуществ спорта для общества. Это окажется крайне полезным в рамках эмиссии социальных облигаций и определения целевых показателей. Основным ограничением остается сложность оценки нематериальных эффектов, которая оставляет возможность для манипуляций с итоговыми показателями.

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

В данной работе был рассмотрен феномен социальных облигаций и сделано предположение о возможности применения этого инструмента в финансировании проектов, направленных на развитие массового спорта и повышение уровня физической активности.

Автором детально проанализирован зарубежный опыт эмиссии социальных облигаций и выявлены следующие преимущества данной модели:

1. Возможность привлечения частного капитала для реализации социальных проектов.
2. Более существенные объемы финансирования, особенно в сравнении с региональными бюджетами.
3. Необходимость оплаты только в случае достижения результата.
4. Экономия бюджетных средств.
5. Формирование ряда косвенных эффектов: создание новых рабочих мест, увеличение налоговых поступлений.

Главные ограничения модели SIB связаны с измерением и подтверждением результатов реализации социальных программ. Дополнительные сложности вызывает оценка связи между программой и ее результатом: необходимо учесть влияние всех внешних факторов, которые потенциально могут повлиять на достижение целевых

показателей. Наконец, возникает необходимость оплачивать дополнительные расходы, чего бы не произошло в случае прямого финансирования со стороны государства: доходность и гарантии для частных инвесторов.

Модель SIB была рассмотрена на конкретном примере — программе, реализованной в Нью-Йорке и нацеленной на снижение уровня преступности среди молодежи. Данный пример позволил описать схему взаимодействия всех участников и стейкхолдеров и проиллюстрировать сопутствующие преимущества и недостатки. В дальнейшем данная модель может быть перенесена на российский опыт и использована как образец для запуска аналогичного проекта, но уже в сфере развития спортивных проектов.

Руководствуясь зарубежным опытом, можно сделать вывод о превалировании преимуществ SIB над недостатками и высоким потенциалом этого инструмента. Данное заключение позволило автору предложить возможность использования социальных облигаций для финансирования программ по развитию массового спорта. Среди прочего была предложена система целевых показателей, включающая такую метрику, как социальный возврат инвестиций — SROI.

Для российских условий могут быть сформулированы следующие рекомендации по запуску механизма облигаций социального воздействия:

1. Сбор актуальной информации о численности занимающихся физической культурой и спортом в разрезе пола и возрастов; видов спорта; длительности и периодичности занятий; состоянии здоровья; сопутствующих затрат и готовности платить; регионов.
2. Обоснование *реальных* целевых значений на период до 2030 г.
3. Внесение изменений в соответствующие нормативно-правовые документы, регламентирующие финансирование массового спорта.
4. Выбор регионов для реализации пилотных проектов.
5. Поиск и привлечение частных инвесторов.

Особое внимание должно быть уделено обоснованному расходованию бюджетных средств и контролю за выплатами при достижении целевых показателей.

Дальнейшие исследования в данной области могут быть направлены на уточнение методики расчета SROI для программ, подразумевающих повышение уровня физической активности населения, и оценку конкретных проектов в этой сфере.

REFERENCES

1. Warner M.E. Private finance for public goods: Social impact bonds. *Journal of Economic Policy Reform*. 2013;16(4):303–319. DOI: 10.1080/17487870.2013.835727
2. Cooper C., Graham C., Himick D. Social impact bonds: The securitization of the homeless. *Accounting, Organizations and Society*. 2016;55:63–82. DOI: 10.1016/j.aos.2016.10.003
3. Arena M., Bengo I., Calderini M., Chiodo V. Social impact bonds: Blockbuster or flash in a pan? *International Journal of Public Administration*. 2016;39(12):927–939. DOI: 10.1080/01900692.2015.1057852
4. Dear A., Helbitz A., Khare R. et al. Social impact bonds: The early years. London: Social Finance; 2016. 87 p. URL: https://www.socialfinance.org.uk/sites/default/files/publications/sibs-early-years_social_finance_2016_final.pdf
5. Broom J. Social impact bonds and fast policy: Analyzing the Australian experience. *Environment and Planning A: Economy and Space*. 2021;53(1):113–130. DOI: 10.1177/0308518X20941522
6. Horesh R. Injecting incentives into the solution of social problems: Social policy bonds. *Economic Affairs*. 2000;20(3):39–42. DOI: 10.1111/1468–0270.00237
7. Bolton E., Savell L. Towards a new social economy: Blended value creation through Social Impact Bonds. London: Social Finance Ltd; 2010. 57 p. URL: <https://www.socialfinance.org.uk/sites/default/files/publications/towards-a-new-social-economy-web.pdf>
8. Liebman J., Sellman A. Social impact bonds: A guide for state and local governments. Cambridge, MA: Harvard Kennedy School, Social Impact Bond Technical Assistance Lab; 2013. 32 p. URL: <https://hkssiblab.files.wordpress.com/2013/07/social-impact-bonds-a-guide-for-state-and-local-governments.pdf>
9. Nicholls A., Tomkinson E. The Peterborough pilot social impact bond. Oxford: Saïd Business School, University of Oxford; 2013. 50 p. URL: <https://emmatomkinson.files.wordpress.com/2013/06/case-study-the-peterborough-pilot-social-impact-bond-oct-2013.pdf>
10. Palandijan T., Hughes J. A strong field framework for SIBs. *Stanford Social Innovation Review*. July 02, 2014. URL: https://ssir.org/articles/entry/a_strong_field_framework_for_sibs#
11. Goodall E. Choosing social impact bonds: A practitioner’s guide. London: Bridges Ventures LLP; 2014. 43 p. <https://www.bridgesfundmanagement.com/wp-content/uploads/2017/08/Bridges-Choosing-Social-Impact-Bonds-A-Practitioner%E2%80%99s-Guide.pdf>
12. Jackson E. T. Evaluating social impact bonds: Questions, challenges, innovations, and possibilities in measuring outcomes in impact investing. *Community Development*. 2013;44(5):608–616. DOI: 10.1080/15575330.2013.854258
13. Joy M., Shields J. Social impact bonds: The next phase of third sector marketization? *Canadian Journal of Nonprofit and Social Economy Research*. 2013;4(2):39–55. DOI: 10.22230/cjnser.2013v4n2a148
14. Mulgan G., Reeder N., Aylott M., Bo’sher L. Social impact investment: The challenge and opportunity of social impact bonds. London: The Young Foundation; 2011. 38 p. URL: <https://youngfoundation.org/wp-content/uploads/2012/10/Social-Impact-Investment-The-opportunity-and-challenge-of-Social-Impact-Bonds-March-2011.pdf>
15. Pandey S., Cordes J. J., Pandey S. K., Winfrey W. F. Use of social impact bonds to address social problems: Understanding contractual risks and transaction costs. *Nonprofit Management and Leadership*. 2018;28(4):511–528. DOI: 10.1002/nml.21307
16. Allender S., Foster C., Scarborough P., Rayner M. The burden of physical activity-related ill health in the UK. *Journal of Epidemiology and Community Health*. 2007;61(4):344–348. DOI: 10.1136/jech.2006.050807
17. Kumar H., Manoli A.E., Hodgkinson I.R., Downward P. Sport participation: From policy, through facilities, to users’ health, well-being, and social capital. *Sport Management Review*. 2018;21(5):549–562. DOI: 10.1016/j.smr.2018.01.002
18. Warburton D.E.R., Nicol C.W., Bredin S.S.D. Health benefits of physical activity: The evidence. *Canadian Medical Association Journal*. 2006;174(6):801–809. DOI: 10.1503/cmaj.051351
19. Warburton D.E.R., Katzmarzyk P.T., Rhodes R.E., Shephard R.J. Evidence-informed physical activity guidelines for Canadian adults. *Canadian Journal of Public Health*. 2007;98(Suppl. 2):16–68. DOI: 10.1139/H07–123
20. Allison M. The contribution of sport to health. Edinburgh: Sportscotland; 1999.
21. Downward P., Rascuite S. Does sport make you happy? An analysis of the well-being derived from sports participation. *International Review of Applied Economics*. 2011;25(3):331–348. DOI: 10.1080/02692171.2010.511168

22. Marsh H. W., Kleitman S. School athletic participation: Mostly gain with little pain. *Journal of Sport and Exercise Psychology*. 2003;25(2):205–228. DOI: 10.1123/jsep.25.2.205
23. Taylor P., Davies L., Wells P., Gilbertson J., Tayleur W. A review of the social impacts of culture and sport. CASE: The Culture and Sport Evidence Programme. Sheffield: Sheffield Hallam University; 2015. 136 p. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/416279/A_review_of_the_Social_Impacts_of_Culture_and_Sport.pdf
24. Nichols G. Sport and crime reduction: The role of sports in tackling youth crime. London, New York: Routledge; 2007. 240 p.
25. Endresen I. M., Olweus D. Participation in power sports and antisocial involvement in preadolescent and adolescent boys. *The Journal of Child Psychology and Psychiatry*. 2005;46(5):468–478. DOI: 10.1111/j.1469-7610.2005.00414.x
26. Terry-McElrath Y.M., O'Malley P.M. Substance use and exercise participation among young adults: Parallel trajectories in a national cohort-sequential study. *Addiction*. 2011;106(10):1855–1867. DOI: 10.1111/j.1360-0443.2011.03489.x
27. Downward P., Pawlowski T., Rasciute S. Does associational behavior raise social capital? A cross-country analysis of trust. *Eastern Economic Journal*. 2014;40(2):150–165. DOI: 10.1057/eej.2013.26
28. Gosselin V., Boccanfuso D., Laberge S. Social return on investment (SROI) method to evaluate physical activity and sport interventions: A systematic review. *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*. 2020;17(1):26. DOI: 10.1186/s12966-020-00931-w
29. Nicholls J., Lawlor E., Neitzert E., Goodspeed T. A guide to social return on investment. 2nd ed. Liverpool: The SROI Network; 2012. 108 p. URL: https://ccednet-rcdec.ca/sites/ccednet-rcdec.ca/files/a_guide_to_social_return_on_investment_revised.pdf
30. Davies L. E., Taylor P., Ramchandani G., Christy E. Measuring the social return on investment of community sport and leisure facilities. *Managing Sport and Leisure*. 2021;26(1–2):93–115. DOI: 10.1080/23750472.2020.1794938
31. Davies L.E., Taylor P., Ramchandani G., Christy E. Social return on investment (SROI) in sport: A model for measuring the value of participation in England. *International Journal of Sport Policy and Politics*. 2019;11(4):585–605. DOI: 10.1080/19406940.2019.1596967

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Илья Васильевич Солнцев — доктор экономических наук, доцент, руководитель Департамента менеджмента и маркетинга в спорте, Финансовый университет, Москва, Россия

Ilya V. Solntsev — Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., Head of Management & marketing in sports department, Financial University, Moscow, Russia
Ilya.solntsev@gmail.com

Статья поступила в редакцию 06.04.2021; после рецензирования 20.04.2021; принята к публикации 17.05.2021.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was submitted on 06.04.2021; revised on 20.04.2021 and accepted for publication on 17.05.2021.

The author read and approved the final version of the manuscript.