

ной группировки из 5 стран меньше, чем экспорт отдельных товарных групп стран из упомянутого списка. Например, экспорт каждой из двух основных товарных групп Германии (машины и механизмы, компьютерное оборудование; транспортные средства и оборудование для них) составил в 2018 г. 271,1 млрд долл. США и 263,7 млрд долл. США соответственно [3]. При этом доли данных товарных групп составляют 17,5% и 16,9% соответственно [3].

Сырьевая структура экспорта, а также его малая диверсификация делают всю экономику ЕАЭС подверженной разнообразным конъюнктурным изменениям. Во-первых, страны-члены ЕАЭС крайне зависимы от волатильности цен на ресурсы, прежде всего минеральные. Во-вторых, любые политические сдвиги в международных отношениях также могут снизить торговый оборот Союза. Самым ярким примером является введение антироссийских санкций. В-третьих, энергозависимость стран-членов ЕАЭС от России создает цепную реакцию во всем Союзе при любых изменениях в российской экономике.

Данные проблемы приводят к нестабильности в торговых отношениях ЕАЭС с третьими странами и, как следствие, во всей экономике в целом.

Таким образом, для устойчивого экономического роста высокотехнологичная структура экспорта является одним из важнейших факторов. Тем не менее, для изменения структуры экспорта требуются структурные изменения в экономике. Необходимо развивать высокотехнологичные производства, что требует больших инвестиций и годы развития.

### **Литература**

1. Официальный сайт Международного валютного фонда [Электронный ресурс]. – Международный валютный фонд. – Вашингтон, 2019. – Режим доступа: <https://www.imf.org>. – Дата доступа: 26.03.2019.
2. Внешняя торговля товарами. Статистика Евразийского экономического союза. 2017 год : статистический сборник / Евразийская экономическая комиссия. — М. : Сам Полиграфист, 2018. – 534 с.
3. Trade statistics for international business development [Электронный ресурс]. – International Trade Centre. – Женева, 2019. – Режим доступа: <https://www.trademap.org>. – Дата доступа: 28.03.2019.

## **Импакт-инвестиции: инструменты измерения социального воздействия**

*Захаревич А. Е., студ. III к. ГрГУ им. Я. Купалы,  
науч. рук. Сушко В. И., канд. эк. наук, доц.*

Большинство людей, и предприниматели в частности, все больше заинтересованы в социальном благополучии мира и общества. Все активнее раз-

вивается филантропическая деятельность. И сегодня необходимо задуматься о будущем Земли.

Понятие импакт-инвестирование (его еще называют социальное или преобразующее инвестирование, или инвестиции воздействия) появилось в начале XXI в. Однако не стоит путать импакт-инвестирование с благотворительностью, так как инвестиции воздействия – это инвестиции с целью достижения конкретных социальных или экологических результатов в дополнение к финансовой отдаче, т.е., помимо выгоды для общества или окружающей среды, социальный инвестор получает еще и прибыль.

Одной из компаний, отдающих предпочтение благополучию общества, нежели извлечению прибыли, является немецкий социальный бизнес **Auticon**, цель которого – интеграция людей, страдающих аутизмом. Компания Auticon предоставляет банкам и концернам услуги по тестированию ПО, причем на должность тестировщиков сюда могут устроиться только люди, страдающие аутизмом. Эффект очевиден: такие люди чувствуют себя нужными миру, ощущают психологическую поддержку и намечаются улучшения их здоровья.

Еще один подходящий пример, портфельный проект **SmartHub**, которое имеет **приложение Sweatcoin** конвертирует шаги пользователей в монеты, которые пользователь может обменять в приложении на товары или услуги. В итоге люди начинают больше ходить, улучшается здоровье, меньше болезней, здоровое поколение.

Вспользуемся статистическими данными для подтверждения того, что преобразующие инвестиции занимают лидирующие позиции на рынке капиталовложений. Так, по оценке Morgan Stanley к 2013 г. каждый девятый доллар в мире был инвестирован в парадигме «преобразующего инвестирования», к 2014 г. – уже каждый шестой доллар, а в 2016-му – каждый 5 доллар. Четвертая часть всех активов т.е. 22,9 трлн долларов в мире приходится на импакт-инвестиции, из них 8,7 трлн долларов принадлежат США, 12 трлн долларов – Европе [1].

Существует ряд инструментов для измерения социального воздействия. Так, стандарт социальной отчетности SRS предлагает социальным организациям единый язык и доступную классификацию составления отчетов по результатам своей деятельности. Он помогает документально оформить логику преобразующего воздействия проекта.

Еще один базовый инструмент SROI (социальный возврат на инвестиции) позволяет оценивать нефинансовую выгоду, то есть учитывать экологический, социальный, культурный и финансовый эффекты в их сочетании. Коэффициент социального возврата на инвестиции рассчитывается как соотношение ценностей и инвестиций в проект.

**SROI = Стоимость социального эффекта/Стоимость затраченных ресурсов**

Экономический смысл этого показателя состоит в определении общественной полезности, полученной при инвестировании денежной единицы в данную экологическую инициативу. Например, проект **EnterAbility** занимается образованием и поддержкой людей с инвалидностью, которые хотят запустить собственный стартап. И, чтобы сформировать бизнес-предложение для коммерческих компаний, они пошли на самую радикальную форму оценки социального воздействия – количественным методом. По отчетам SROI, индекс составил 3,9, т.е. каждый инвестированный в проект евро возвращается заинтересованным сторонам в количестве 3,9 евро социального эффекта. Кроме того, по итогам проекта через 5 лет стало известно, что количество заболеваний сократилось на 50% [2].

Можно заметить, что социальное инвестирование зачастую является более эффективным, чем традиционное, так как оно может обеспечить защиту и рост состояния. Например, в России в период финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. многие импакт-инвестиции оказались более рентабельными и стабильными, чем обычные. Когда коммерческие фонды потеряли 30–40% капитала, фонды микрофинансирования продолжали приносить стабильный ежегодный доход в 3–5% [3].

Примеры с проектами Auticon и EnterAbility показывают, что рентабельность решения удается по-настоящему оценить не раньше, чем через пять лет. Однажды Альберт Эйнштейн сказал: «Все, что можно измерить, не всегда имеет значение, а то, что имеет значение, не всегда можно измерить».

### Литература

1. Investing with Impact // Morgan Stanley [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.morganstanley.com/auth/content/dam/msdotcom/en/assets/pdfs/articles/investing-with-impact.pdf/>. – Дата доступа: 16.04.2019.
2. Социальное предпринимательство // ОДБ Бруссель [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://by.odb-office.eu/ekspertyza/\\_sacyjalnaje-pradprymalnictva/](https://by.odb-office.eu/ekspertyza/_sacyjalnaje-pradprymalnictva/). – Дата доступа: 15.04.2019.
3. Эффективнее, чем благотворительность // Московские новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mn.ru/business/88258/>. – Дата доступа: 15.04.2019.

## Стратегии инвестирования средств физических лиц в инструменты международного валютного рынка

*Захарик Е. А., студ. III к. БГУ,  
науч. рук. Столярова Е. В., канд. эк. наук*

Международный валютный рынок – это своеобразный механизм, устроенный таким образом, чтобы наиболее результативно регулировать и обслужи-