

الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي

الحاجة إلى منهجية جديدة لمعالجة التحديات الاجتماعية والاقتصادية

الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي (SII) هو Social impact investment هو توفير التمويل للمنظمات مع التوقع الصريح للبعد الاجتماعي القابل للقياس، كما هو في البعد المالي. وقد أصبح الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي بشكل متزايد ذو صلة وثيقة بالوضع الاقتصادي الحالي كما هو الحال في تعاضد التحديات الاجتماعية، ووضوح الأموال العامة التي تتعرض لها العديد من البلدان. لذلك تولدت الحاجة إلى منهجيات جديدة لمواجهة التحديات الاجتماعية والاقتصادية، بما في ذلك النماذج الجديدة للشراكة بين القطاعات المختلفة، والتي يمكن من خلالها التمويل وتقديم وتطوير الحلول المبتكرة من الألف إلى الياء.

يتضمن الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي (SII) الاستثمار الخاص الذي يُسهم في المنفعة العامة. إذ يتراوح المستثمرون ذوي البعد المالي فقط، الذين يهتمون بالعائد المالي التنافسي يهتمون بشكل محدود بالبعد البيئي والاجتماعي ولممارسات الحوكمة، ثم ذوي المسؤولية، الذين يعملون على تخفيف المخاطر البيئية والاجتماعية وممارسات الحوكمة من أجل حماية وصون القيمة، ثم أصحاب الاستدامة، الذين يسعون نحو الفرص البيئية والاجتماعية والحوكمة، ويتبنون تقديمها التي يمكن أن تساهم في تحسين القيمة، ثم المهتمون بالأثر، الذين يركزون على الحلول ذات الأثر الكبير القابل للقياس، وأخيراً أولئك الذين يهتمون بتحقيق الأثر فقط فهم يعالجون التحديات الاجتماعية والتي لا تنتج أية عوائد مالية للمستثمرين. إذ أصبح هناك عدد متزايد من الأفراد والمؤسسات المستثمرة من ذوي الملاءة المالية العالية، الراغبين في إيجاد الاستثمارات التي توفر على حد سواء العائد المالي والاجتماعي. إذ يمكن أن تتراوح الأهداف المالية ما بين المحافظة على رأس المال ومعدل العوائد السوقية، أما الأهداف الاجتماعية فتتضمن تحسين الظروف الاجتماعية والاقتصادية والبيئية.

وقد تطور الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي على مدى العقد الماضي نتيجة لعدد من العوامل، تشمل الاهتمام المتزايد من قبل المستثمرين في معالجة القضايا الاجتماعية ضمن مستويات البيئة الاستراتيجية (المحلية، والإقليمية، والعالمية)، كما أبرزت الأزمة الاقتصادية الأخيرة التحديات الاجتماعية والاقتصادية الهائلة التي تواجه البلدان في جميع أنحاء العالم، وعليه سعت الحكومات بطرق أكثر فعالية لمعالجة تلك التحديات المتنامية والاعتراف بأن نماذج القطاع الخاص يمكن أن توفر مناهج مبتكرة جديدة.

كما أن نمو المؤسسات الاجتماعية على مدى العقود العديدة الماضية قد ساهم أيضاً في ظهور الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي، من خلال سعيها لتطوير طرق مبتكرة لمواجهة التحديات الاجتماعية. ولمواجهة تلك التحديات تحتاج إلى رأس المال لتحقيق النمو وتلبية احتياجاتها، وللإستجابة لذلك نما سوق الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي على مدى العقد الماضي لتحقيق متطلبات المؤسسات الاجتماعية، ونمت معه تطوير منهجيات إضافية لتمويل الحلول الفاعلة لمشكلاتها وقضاياها.

إن السوق يتطور بطرق مختلفة في جميع أنحاء العالم، وتتأثر بالاختلافات ضمن سياقات الدول، بما في ذلك التاريخ، والاحتياجات الاجتماعية، وأنظمة القيم. وبالإضافة إلى ذلك، أن الطرق التي تم فيها هيكلة الأنظمة الاجتماعية والمالية عملت على تحديد دور رأس المال العام والخاص، والمزج بينهما، وبالتالي تحديد الدور المحتمل للاستثمار ذو الأثر الاجتماعي.

بدأ الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي في الظهور قبل نحو عشر سنوات، على الرغم من وجود أنشطة هامة قبل ذلك. ومع ذلك، الاستثمار المرتكز على الوعي الاجتماعي ليست ظاهرة جديدة وجذوره يعود إلى عدة قرون. فقبل عدة قرون، كان الاستثمار المسؤول اجتماعياً (SRI) الممارسة التي يتم من خلالها قيام المستثمرين بغربلة الشركات ذات الوعي بالمنتجات أو بالممارسات السلبية، حيث بدأ بالاهتمام بالمستثمرين، مما أدى لاحقاً إلى وجود مجموعة واسعة ومتزايدة من المستثمرين «المسؤولة» تسعى نحو المسؤولية الاجتماعية والاستثمارات المستدامة. وبدأ عدد متزايد من الشركات التي تركز على القضايا البيئية والاجتماعية أو ممارسة المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR). ومع ذلك، تمتلك تلك الاستثمارات توجه للتركيز على النوايا والمنهجيات للشركات، بدلاً من التركيز على الإنجازات القابلة للقياس للأهداف ذات الأثر كما هو مطلوب من قبل مستثمري الأثر الاجتماعي. كما يسعى المستثمرون ذو الأثر الاجتماعي إلى تقديم الحلول المستندة على السوق لأكثر التحديات إلحاحاً في العالم، بما في ذلك الزراعة المستدامة، والإسكان بأسعار معقولة، والرعاية الصحية بأسعار معقولة والتي يمكن الوصول إليها، والتكنولوجيا النظيفة، والخدمات المالية للفقراء.

وقد لعبت منظمة التعاون الاقتصادي (OECD)، مثل المملكة المتحدة والولايات المتحدة وفرنسا وأستراليا دوراً رائداً في تطوير سوق الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي، من خلال مساهمتها في تطوير نماذج وأساليب جديدة، خلال مراحلها التكوينية المختلفة، والتي أدت إلى رفع مستوى الوعي حول الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي والكيفية التي يمكن تحقيق الاندماج في أنشطتها والعمل على جذب لاعبين جدد إلى السوق. إذ ركزت مبادراتها الدولية في المرحلة الأولى على أسواق الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي والسياسات في بلدان المجموعة السبعة (G7) وأستراليا، وكان هناك فريق عمل للمهمات ينظر في الآثار المترتبة للتنمية الدولية، أما المرحلة التالية من المبادرة فقد عملت على توسيع نطاقها لتشمل دول مجموعة العشرين (G20)، مع تزايد الاعتراف بالمصادر التقليدية لتمويل التنمية، ولا سيما أن مساعدة التنمية الرسمية ليست كافية لمعالجة حجم وتعقيد تحديات التنمية العالمية الحالية، فالحاجة إلى شراكات مشجعة للتأزر الفاعل ما بين القطاعات المختلفة، كذلك الحاجة إلى طرق ذكية لتوظيف مساعدات التنمية الرسمية لتسهيل تلك الشراكات، فضلاً عن تعبئة الموارد الإضافية.

كما حفز سوق الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي إلى البحث عن أدوات جديدة، تبلورت بالتمويل القائم على النتائج (results-based financing)، والمنهجيات القائمة على النتائج (outcomes-based approaches)، والحلول القائمة على السوق (market-based solutions)، وأشكال مختلفة من الشراكات بين مختلف قطاعات الدول، لزيادة فعاليتهم وزيادة أثر التنمية طويلة الأجل والتي تعمل ضمن محدودية الميزانيات. فالاستثمار ذو الأثر الاجتماعي لديه القدرة على تحفيز رأس المال الجديد والذي يصب في الاقتصادات النامية، وترجمة الخبرات والسياسات والمنهجيات من البلدان المطورة إلى البلدان الناشئة والأقل تطوراً.

في حين أن سوق الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي قد تزايد بشكل كبير وجذبت اهتماماً متزايداً، فإنه لا يزال في المراحل الأولى للتنمية، وليس سوى حصة صغيرة من أسواق رأس المال العالمية الحالية، في حين من الصعب قياس مجموعة متنوعة من الأسباب بما في ذلك عدم وجود تعريفات واضحة وتنوع القطاعات والمنهجيات في المناطق الجغرافية، وقد تم تقدير إمكانيات سوق الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي بأنه سيكون ذو أهمية كبيرة، وهذا يعود للاهتمام المتزايد من قبل المؤسسات والمستثمرين الرئيسيين فضلاً عن نقل الأجيال للثروة، والتي تقدر بنحو ٤١ تريليون دولار أمريكي والتي من المتوقع أن تصبح على مدى الـ 50 سنة المقبلة على ما يقرب من ٦ تريليون دولار أمريكي، والتي من المتوقع أن تكون موجهة نحو القضايا الاجتماعية. صناعة التمويل الأصغر (The microfinance industry) هو نموذج مبكر لتغيير منهجيات التمويل والتي تعالج أيضاً الاحتياجات الاجتماعية. ويقدر حجم سوق التمويل الأصغر ليشمل أكثر من 50 مليار دولار من القروض الممنوحة إلى أكثر من 100 مليون من أصحاب المشاريع الصغيرة، ومعظمها في البلدان النامية، حيث نما التمويل الأصغر بمعدل (38٪) سنوياً من العام 1997-2011، من حيث عدد العملاء على الرغم من تباطؤ النمو في السنوات الأخيرة. كما قدر معدلات مماثلة محتملة للنمو السنوي في سوق الاستثمار ذو الأثر الاجتماعي. مع الإشارة إلى أن صناعة التمويل الأصغر لديها الكثير من الدعم الحكومي، في شكل منح وقروض بفوائد منخفضة، قبل وصولها إلى أكثر الدول التجارية استقراراً واكتفاءً ذاتياً التي وصلت إليه الآن.

المرجع

SOCIAL IMPACT INVESTMENT: BUILDING THE EVIDENCE BASE. OECD. 2015.

لتصلك إصداراتنا المعرفية أرسل إشترك

knowledge.dept@ekhaa.org.sa

0550911939